

2
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"



**LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO
Y LA UNION EUROPEA EN LA PERSPECTIVA DE UN
NUEVO ACUERDO COMERCIAL**

**SEMINARIO TALLER
EXTRACURRICULAR
TRABAJO QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A
LAURA ELENA CISNEROS BETANCOURT**

ASESOR. LIC. P. DIEGO VALDERRABANO HERNANDEZ

ACATLAN, EDO. DE MEX.

SEPTIEMBRE DE 1998.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

266117



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A MI PADRE
A quien admiro profundamente

A MI MADRE

**Quien me dio todo su amor
y su comprensión.**

A MI ESPOSO CESAR BUSTAMANTE T. Y A MI HIJO

Por su apoyo, comprensión y sobre todo por su amor.

A MIS HERMANOS Y HERMANAS

Con quienes puedo contar siempre.

**A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
POR HABERME DADO UNA FORMACION PROFESIONAL**

**MI AGRADECIMIENTO AL LIC. P. DIEGO VALDERRABANO H.
POR APOYARME EN LA REALIZACION DE ESTE TRABAJO**

INDICE

Introducción.....	1
-------------------	---

Capítulo I.

Los procesos de Integración Regional en el Mundo

I.1 El concepto de Integración Económica	6
I.2 Tipos de Integración Económica	9
I.3 Los efectos de una integración	11
I.4 Los sistemas de integración regional	
I.4.1 Los procesos de integración económica en Europa	18
I.4.2 La experiencia Latinoamericana y del Caribe.....	28
I.4.3 América del Norte: el Tratado de Libre Comercio	31
I.4.4 La integración económica en Asia	34
I.4.5 La integración en el continente Africano	38

Capítulo II

Apertura Comercial en México y su Integración al Sistema de Bloques

II.1 La apertura comercial en México.....	42
II.2 La integración de México al Sistema de Bloques	46
II.2.1 Adhesión al GATT.....	47
II.2.2 Mecanismo de Cooperación Económica	
Asia - Pacífico (APEC).....	50

II.2.3 La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).....	51
II.3 Los acuerdos comerciales de México en América	54
II.3.1 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	54
II.3.2 Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile (ACE)	56
II.3.3 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	58
II.3.3.1 Propuesta de creación del TLCAN	59
II.3.3.2 Objetivos del TLCAN.....	60
II.3.3.3 Algunos aspectos del comercio trilateral a partir del TLCAN.....	62
II.3.4 Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica	63
II.3.5 Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela (G3)	65
II.3.6 Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia.....	66
II.3.7 Negociaciones en proceso.....	67
II.3.8 La Cuenca del Pacífico	68

Capítulo III

La Unión Económica y Monetaria Europea

III.1 Situación actual de la Unión Europea.....	70
III.2 Las instituciones de la Unión Europea.....	73
III.3 El Tratado de Maastricht.....	76
III.4 Consecuencias de la UEM para América Latina.....	87
III.5 Las relaciones comerciales de la Unión Europea con América Latina.....	88
III.6 Las relaciones de la Unión Europea con el Mundo	89

Capítulo IV

Las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea

IV.1 Las relaciones comerciales bajo el marco del Acuerdo de Cooperación Comercial (1970 -1980).....	91
IV.2. El comercio México - CEE durante la década de los ochenta.....	93
IV.3 Las relaciones comerciales de 1990 - 1996. El acuerdo de 1991.	97
.....	99
IV.4 Evolución reciente del comercio entre México y la UE. 1990 -1997	99
IV.5 Principales bienes comercializados entre México y la UE.....	102
IV.6 Composición del comercio entre México y la UE por tipo de bien.....	107
IV.7 El sector agropecuario	119
IV.8 Principales socios comerciales de México en la UE	110
IV.9 El nuevo Acuerdo de Asociación Económica y de Concertación Política entre México y la Unión Europea	111
IV.9.1 Contenido del Acuerdo Propuesto	112
IV.10 Perspectivas del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea.....	115
IV.10.1 Ventajas de la UE de un ALC con México	115
IV.10.2 Ventajas para México.....	116
IV.10.3 Posibles Factores Adversos de un ALC entre México y la UE	117
Conclusiones.....	119
Apéndice Estadístico	
Cuadros A al Q	
Gráficas A a D	

Bibliografía

INTRODUCCIÓN

A lo largo de la última década, México ha asumido un destacado papel en sus relaciones económicas con el mundo; muestra de ello es la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), su ingreso a la OCDE, su participación en foros de comercio internacional, como el Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico (APEC), así como su participación en diversos acuerdos de libre comercio bilaterales suscritos con países de América Latina.

Bajo este entorno, la Unión Europea ha mostrado su interés por intensificar las relaciones comerciales y de cooperación con México, dada su importancia como socio regional, su privilegiada posición geográfica respecto a Estados Unidos y América Latina, así como por el papel de líder que ha desempeñado en el diálogo Norte - Sur.

De este modo, las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea (UE) se iniciaron formalmente en 1975 con la firma del Primer Acuerdo Marco de Cooperación, el cual fue renovado en octubre de 1980. Posteriormente, se estableció en México la Delegación de la Comisión Europea lo cual coadyuvó a la intensificación de las relaciones comerciales y de cooperación, proceso que resultó en la firma en abril de 1991, de un nuevo Acuerdo Marco de Cooperación, el cual rige hasta ahora las relaciones entre ambas partes.

Este acuerdo, denominado de "tercera generación", por la amplitud de los temas tratados, cubre fundamentalmente aspectos comerciales y de cooperación económica, específicamente sobre cooperación industrial, instituciones financieras, inversiones, desarrollo tecnológico, propiedad industrial, cooperación científica y técnica, sector agropecuario y rural, pesca, telecomunicaciones, transportes, etc.

A pesar de los esfuerzos por intensificar esas relaciones, los flujos comerciales de la Unión Europea con México no han sido lo suficientemente dinámicos como se quisiera, y ello se ha demostrado por el hecho de que la participación de la UE en el comercio total de México ha caído significativamente en los últimos años, ya que pasó de 11% en 1990 al 6.1% en 1996, mientras que la participación de los Estados Unidos ha aumentado hasta representar durante el primer trimestre de 1997 casi el 85% del total de las exportaciones y el 74.5% de las importaciones mexicanas.

Algunas de las razones de esta situación, además de la mayor integración económica y comercial de México con los Estados Unidos y Canadá bajo el TLCAN, han sido la pérdida de competitividad por tarifas, los mayores costos de transportación, de transacción, la pérdida del poder de compra de México a raíz de los problemas económicos de 1994-1995, así como por el desconocimiento mutuo de las oportunidades de comercio.

A pesar de que la concentración comercial con los Estados Unidos es una característica del comercio exterior mexicano, también es importante señalar que igualmente lo es en el caso del comercio con la UE, ya que el 70% de este se concentra en 4 países: España, Francia, Alemania y el Reino Unido. Lo mismo se puede decir en cuanto al tipo de bienes que se comercializan, concentrados por el lado de las importaciones mexicanas provenientes de la UE, en los bienes de capital, mientras que las exportaciones mexicanas siguen siendo mayoritariamente petróleo y sus derivados.

Bajo este contexto, en 1995 se iniciaron las pláticas para celebrar un nuevo acuerdo de asociación comercial y concertación política para sustituir al Acuerdo Marco de Cooperación que rige actualmente las relaciones entre ambas partes. Durante 1997 la

discusión se centro sobre el tipo de acuerdo que se firmará, llegando a la conclusión de suscribir un Tratado de Libre Comercio, para el cual se iniciaron las negociaciones formales el 14 de julio de 1998. Con este acuerdo, se espera mejorar el acceso a los mercados de ambas partes, así como apoyar la diversificación y la creación de mayores volúmenes de comercio, además de la formación de un marco legal que brinde certidumbre a empresarios e inversionistas.

Para México, la importancia de un TLC con la Unión Europea radica en la diversificación y ampliación de su comercio, así como en la búsqueda de mayores flujos de inversión. Con ello, busca dar mayor estabilidad al proyecto de crecimiento económico basado en las exportaciones, de acuerdo al modelo de apertura que implantó desde la década de los ochenta.

Para la Unión Europea un acuerdo de libre comercio con México le ofrece diversas ventajas, sobre todo el tener un mejor acceso al mercado norteamericano y al mexicano, así como para aprovechar los diversos acuerdos comerciales suscritos por México con diferentes países de América Latina.

Ante este renovado impulso de buscar una mayor integración entre México y la Unión Europea a través de la firma de un Tratado de Libre Comercio, es que se hace necesario iniciar con un breve análisis previo sobre las diferentes posibilidades de un acuerdo de estas características, entre un país en desarrollo como es México y un conglomerado de países que hoy por hoy representan quizá el poder comercial más grande del mundo.

En este sentido, el presente trabajo tiene como objetivo el presentar un primer análisis sobre el entorno en el cual se dará dicho acuerdo. Para ello, en el primer capítulo se

inicia con la definición de los tipos de integración y se hace un recuento de las integraciones que se han dado en el mundo, con el objetivo de ubicar el tipo de integración que se pretende alcanzar entre México y la UE y observar como el fenómeno integracionista ha tomado un nuevo y mayor impulso en todo el mundo. La participación de México en dicho proceso integracionista es el tema que se aborda en el capítulo segundo, para lo cual se habla brevemente de la política de apertura comercial iniciada a principios de la década de los ochenta y de los acuerdos comerciales que ha suscrito México en América, así como su participación en los diversos foros internacionales sobre comercio, lo cual se ha reflejado en un aumento en la credibilidad a su política comercial a nivel internacional.

En el capítulo tercero se hace lo propio, pero ahora sobre la Unión Europea, resaltando los resultados de las reuniones de Maastricht en donde se decidió la fecha para llegar al nivel de integración más alto existente que es la Unión Económica y Monetaria. De ella, se mencionan los costos y beneficios que le implica a Europa llegar a la armonización total de sus políticas nacionales, así como las posibles repercusiones para América Latina.

Una vez que se tiene el entorno de México y de la UE, se abordan en el siguiente capítulo las relaciones comerciales que se han mantenido entre ambas partes, partiendo del primer acuerdo de entendimiento firmado en el año de 1975 y observando las tendencias del comercio por valor total y tipo de bien hasta 1996. También en este capítulo se hace un comparativo entre el comercio de México con la Unión Europea y el que se realiza con los Estados Unidos, ello debido a la importancia que representa dicho país en el comercio de México.

Finalmente, a manera de conclusiones se presentan algunos elementos generales que deberían ser tomados en consideración durante las negociaciones para el diseño del Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea

Cabe señalar que este trabajo tiene la intención de servir como base para estudios más profundos sobre el tema, pues la integración entre dos regiones debe analizarse sector por sector para poder determinar la conveniencia o no de llevarla a cabo, especialmente para México quien todavía no ha terminado de adaptarse a las condiciones establecidas bajo el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y ahora se enfrenta a la inminente firma de un tratado con la UE que abarca 15 de las economías más fuertes del planeta y con quien se tiene una barrera geográfica que le ha impedido históricamente un comercio más dinámico.

CAPITULO I

LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL EN EL MUNDO

I.1 El concepto de Integración Económica

La integración económica es un fenómeno que ha caracterizado el fin del milenio; aunque no es un fenómeno nuevo en la historia económica del mundo. Durante éste siglo, especialmente después del Segunda Guerra Mundial, se observó en todo el mundo el surgimiento de acuerdos bilaterales y multinacionales que tenían como propósito hacer frente a las grandes potencias (Estados Unidos, la URSS, Japón), aumentar la capacidad de negociación en el exterior en aspectos comerciales y políticos y el aprovechar las ventajas de las economías de escala en la producción y comercialización.

El impulso integracionista se desaceleró fuertemente en los años setenta debido principalmente al auge de las exportaciones en el mercado mundial y al fácil acceso al financiamiento externo, es decir, no era necesario establecer o hacer valer los acuerdos para obtener los beneficios del libre comercio. Por otra parte, existían problemas de origen en los acuerdos de la postguerra, muchos de ellos fueron firmados sin contar con estudios previos, lo que derivó en el establecimiento de metas demasiado amplias que no correspondían a la realidad y en consecuencia no se cumplieron. En los ochenta, se replantearon los esquemas de integración debido a la recesión mundial, que trajo como consecuencia la aplicación de políticas proteccionistas en los países desarrollados y la crisis de la deuda externa en los países en desarrollo, quienes vieron disminuido el valor de sus exportaciones en el mercado mundial.

En la presente década, ante el reacomodo del mercado internacional ocasionado por la caída del muro de Berlín, el desmoronamiento del bloque socialista, la preponderancia de los países asiáticos de reciente industrialización en el comercio internacional y el proceso de unificación de Europa, los acuerdos de integración se presentan con características distintas. Por un lado, se han iniciado pláticas para establecer acuerdos con un enfoque internacional, planteando como objetivo la liberalización del comercio mundial, tal es el caso de la Cuenca del Pacífico; por otro lado se plantean acuerdos regionales que pugnan por el libre comercio al interior del grupo pero que representan una barrera para el comercio hacia terceros países, es el caso de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), entre otros.

Una de las características de las integraciones de los años noventa ha sido la rapidez con que se han concretado los acuerdos. Casi todos contemplan plazos cortos y medianos para alcanzar los objetivos propuestos, además se incluyen temas antes no tratados como los derechos de autor, políticas ambientales, etc.; estos son los llamados “acuerdos - ley” y son los que con mayor frecuencia se han presentando recientemente. Como ejemplo se puede mencionar al TLCAN y los diversos acuerdos entre México y América Latina. También se han dado los llamados “acuerdos - marco”, los cuales definen las áreas en las que se establecerán acuerdos de cooperación más profundos y las pautas de política a seguir. Este tipo de acuerdos se basan en la experiencia europea de integración; actualmente México tiene un acuerdo de ésta naturaleza con la Unión Europea.

Otro rasgo (aunque no generalizado) de las nuevas integraciones, es que se dan entre países de diferente desarrollo, es decir, entre países desarrollados y en desarrollo contrariamente a lo recomendado por la teoría. Nuevamente se incluye en este tipo de acuerdo al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), inicialmente firmado entre Canadá y Estados Unidos y posteriormente ampliado hacia México con

plazos máximos de 20 años para su aplicación. Cabe señalar que actualmente Chile está en negociaciones para integrarse a este mercado.

Como se puede observar, la integración económica se presenta en muy diversas formas y de acuerdo con los propósitos u objetivos que se persigan. Estos pueden ir desde la simple reducción de aranceles, hasta procesos mucho más profundos que impliquen la libre circulación de mano de obra y capitales, libre prestación de servicios y hasta la adopción de políticas comunes.

De acuerdo a lo anterior, se debe entender como integración económica el *"proceso de creación de interdependencia entre países o entre sectores económicos de los mismos, procesos que se formalizan en un determinado nivel de institucionalidad, a fin de coordinar políticas e instrumentos de desarrollo de los países que se asocian, en la medida que así lo haga necesaria la consecución de los objetivos perseguidos por éstos."*¹

La integración económica no debe confundirse con la cooperación, ya que ésta se refiere a acuerdos de entendimiento entre dos o más países con el fin de abordar algún problema de manera coordinada, son acuerdos coyunturales o de más largo plazo que no implican el compromiso de interdependencia entre los firmantes, por lo tanto se realizan sin la necesidad de crear una estructura institucional especial. La cooperación se da en muy diversas áreas: comercio, tecnología, medicina, educación, ataque al narcotráfico, etc. y normalmente implica acciones encaminadas a disminuir (no eliminar) la discriminación o las barreras entre los países miembros, en tanto que la integración implica la supresión de

¹ GUERRA- BORGES, Alfredo, La integración de América Latina y el Caribe: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM; México 1991, pp. 93-94

algunas o todas las formas de discriminación. La cooperación puede derivar en la integración, cuando la cooperación se amplía y entra en la dinámica del proceso.

I.2 Tipos de integración económica.

En la década de los sesenta, algunos autores como Bela Balassa y Sidney Dell establecieron, con base en la experiencia europea, los distintos grados de una integración. Actualmente no es fácil observar ejemplos donde se presenten claramente estas etapas como un proceso evolutivo, sin embargo es importante mencionarlas, ya que dan una idea más precisa sobre los tipos de acuerdos que se dan en el orbe:

Zona Preferencial, es la integración menos profunda por lo que sus efectos son menores.

En una zona preferencial, los países participantes acuerdan darse un trato arancelario más favorable que a terceros países. Se reducen (sin desaparecer) sus respectivos gravámenes a las importaciones de todos los bienes, a excepción del capital, y mantienen sus aranceles externos ante las importaciones de países no miembros. Este tipo de integración fue frecuente en la época del colonialismo entre los países centrales y sus colonias, como Gran Bretaña y Francia. A partir de la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se prohibió la creación de nuevas zonas preferenciales por considerarlas poco favorables para la liberalización del comercio internacional.

Área de libre comercio, en ella se suprimen todas las tarifas y los gravámenes de importación en todos los bienes (exceptuando los servicios de capital), así como las restricciones cuantitativas entre los países participantes, manteniendo cada país sus propias tarifas frente a terceros países. El establecimiento de áreas de libre

comercio puede traer consigo la desviación del comercio, que surge cuando un tercer país no miembro introduce su mercancía dentro del área de libre comercio a través del país con menor arancel externo para su producto, beneficiándose del convenio. Para evitar la desviación del comercio se aplican reglas de origen para distinguir entre los bienes que se generan dentro del área de libre comercio y los que provienen del resto del mundo.

Unión Aduanera, además de la supresión de tarifas de importación para todos los bienes (a excepción de los servicios de capital) dentro de la unión, se equiparan las tarifas en el comercio con países no miembros y pueden unificarse los impuestos al consumo entre los miembros. El comercio entre los países participantes es libre pero con la aplicación del arancel común se elimina el problema de la desviación del comercio y no es necesario el control vía reglas de origen.

Mercado común, se suprimen todas las restricciones al comercio y las que dificultan el movimiento de los factores, es decir, se establece la libre movilidad de bienes y servicios, mano de obra y capital. También se establece un arancel externo común. El mercado común puede circunscribirse únicamente a un sector o rama económica.

Unión económica², es la integración económica más completa ya que además de eliminar las restricciones en la movilidad de mercancía y factores, establece una armonización de las políticas nacionales (fiscales, monetarias y socioeconómicas). Se establece una autoridad supranacional con poder de decisión sobre las políticas

² Bela Balassa definió un último nivel de integración, la integración económica total. La unión económica la define como la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y los factores, con un cierto grado de armonización de las políticas nacionales. La integración económica total, es la unificación de

de los Estados miembros. Un ejemplo de unión económica es la BENELUX formada por Bélgica, Holanda y Luxemburgo en 1944, a partir de entonces los tres países presentan una posición conjunta ante otros países o bloques comerciales, de hecho, así es como están considerados dentro de la Unión Europea. Otro ejemplo y hasta el momento el único en el mundo es la Unión Europea que para 1999 pretende implantar el *euro* como moneda única.

1.3 Los efectos de una integración

Un proceso de integración económica desencadena aspectos positivos y negativos para cada uno de los países participantes. La teoría que explica los efectos de la integración fue desarrollada por Jacob Viner en 1950, específicamente sobre las uniones aduaneras. Por analogía se extiende hacia cualquier etapa de un proceso de integración, se trate de una zona preferencial, mercado común o de una unión económica, ya que la teoría de las uniones aduaneras analiza los efectos del comercio preferencial en general.

La Teoría de las Uniones Aduaneras tiene dos vertientes, la primera de ellas, llamada Teoría Tradicional de la Uniones Aduaneras, está centrada en los efectos del paso de un sistema de protección arancelaria a una unión aduanera y corresponde al desarrollo teórico elaborado por Viner y posteriores aportaciones de sus críticos que modificaron las hipótesis y conclusiones inicialmente planteadas. La segunda vertiente, la nueva vertiente, tiene como objetivo el explicar los motivos que llevan a un país a participar en una unión aduanera. Como se verá más adelante, la diferencia entre los dos puntos de vista es sustancial, ya que se puede decir que la primera de ellas está basada y orientada a

las políticas monetaria, fiscal, social y anticíclica, requiere una autoridad supranacional cuyas decisiones sean obligatorias para los estados miembros.

las integraciones de los países desarrollados mientras que la segunda está estrechamente vinculada a los países en desarrollo.

La teoría tradicional, parte de los postulados de la teoría clásica del comercio internacional, en la cual se considera que el bienestar se maximiza mediante el libre comercio, gracias a la asignación óptima de los recursos, por lo tanto, cualquier avance hacia el libre comercio implica un avance hacia el bienestar.³

Viner comprobó que el establecimiento de una unión aduanera no implica necesariamente un movimiento hacia el libre comercio (y en consecuencia un mayor bienestar), ya que existen dos tendencias opuestas, por un lado aumenta la competencia y el comercio entre los países miembros (creación de comercio), lo que implica un avance hacia el comercio más libre, y por otro, al crearse barreras frente a terceros países, se aumenta el proteccionismo (desviación de comercio).

Los conceptos de creación y desviación de comercio se entienden mejor a través de un ejemplo. Supongamos tres países A, B y C. Cada uno de ellos produce la mercancía X a un costo promedio constante de \$50, \$40 y \$30 respectivamente. En una situación de libre comercio el país C exportaría hacia A y B por tener el menor costo. Sin embargo, A impone un arancel ad valorem uniforme de 100% sobre las importaciones, lo cual provoca que el precio de exportación de X aumente a \$80 y \$60 para los países B y C respectivamente, en consecuencia A no importa el bien X de ninguno de ellos y lo produce localmente. Supongamos que A y B eliminan todos los aranceles sobre las importaciones mutuas (forman una unión aduanera). Ahora, el costo de A por importar X de B es de \$40, mientras que de C sigue siendo de \$60 por el arancel del 100%.

³ Se puede decir entonces, que la teoría de la Uniones Aduaneras es un caso especial de la Teoría del Subóptimo, ya que estudia una situación donde no se maximiza el bienestar.

Obviamente, A deja de producir el bien X y lo importa de B, originando una relocalización de la producción hacia el país más eficiente, lo cual representa la *creación de comercio* y mejora la asignación de recursos en función de los costos.

Ahora supongamos los mismos países y el mismo costo de producción de la mercancía X del ejemplo anterior. Suponga que A establece un arancel externo a las importaciones del 50%, esto provoca que las importaciones provenientes de B aumenten a \$60 y las de C a \$45. En estas condiciones A deja de producir X y lo importa desde C, que es el país más eficiente. Supongamos que A y B forman una unión aduanera eliminando mutuamente los aranceles a las importaciones. Consecuentemente, las importaciones de X provenientes de B bajan a \$40 y las de C continúan en \$45, por lo tanto, A importa de B sus requerimientos del bien X. El desplazamiento de la producción del bien X de C hacia B es *desviación de comercio*, ya que el proceso de relocalización de la producción se da hacia un país menos eficiente provocando una mala asignación de los recursos.

Tanto en la creación como en la desviación del comercio, se supone que el país importador, el país A, reasigna los recursos que antes destinaba a la producción del bien X hacia otro producto donde es más eficiente, esto implica un ahorro para su economía y la posibilidad de incrementar sus exportaciones de otro bien.

En su análisis, Viner únicamente consideró los efectos del comercio por la relocalización de la producción considerando el caso de la competencia perfecta, es decir, costos de producción constantes, no considera costos de transporte, mercado atomizado (no hay influencia sobre el nivel de precios y de producción), mercancías homogéneas, sin restricciones para entrar o salir del mercado, perfecta transparencia en la información y perfecta movilidad en los factores de producción. Debido a esto, otros autores hicieron

contribuciones importantes a su teoría, incorporando el efecto consumo y analizando el caso de un mercado de competencia monopolística.

El efecto consumo se refiere al beneficio por mayor consumo de la población gracias a que el precio de los productos incluidos en el acuerdo disminuyen al bajar su arancel (o eliminarse) produciéndose una transferencia de excedentes del productor al consumidor. Este beneficio se da tanto en la creación del comercio como en la desviación (en ambos casos los consumidores observan una disminución en el precio), a menos que la demanda sea completamente inelástica. También se da un efecto negativo, se pierde el ingreso arancelario y hay salida de divisas para adquirir el bien en el extranjero.⁴

Por lo tanto, el efecto final puede ser positivo o negativo dependiendo si la creación de comercio es mayor que la desviación, ello considerando los efectos producción y consumo. En la práctica, se han hecho estimaciones empíricas para cuantificar el impacto de estos efectos y los resultados son desalentadores, representan únicamente el 1% o 2% del producto nacional bruto.⁵

La formación de una unión aduanera también trae consigo otro tipo de efectos, los denominados dinámicos que son: 1) mayor competencia, 2) estímulo al cambio técnico, 3) estímulo a la inversión y 4) economías de escala. Estos efectos no se presentan de una forma clara, en algunos casos son positivos y en otros negativos. Por ejemplo, la competencia externa incentiva el rompimiento de las estructuras monopólicas y oligopólicas y que las empresas ineficientes se vean en la necesidad reconvertirse. Esto a su vez motiva al desarrollo de la investigación científica y el cambio técnico, lo que origina mayor inversión. Por otra parte, la competencia puede afectar o eliminar a la

⁴ Para una mayor explicación se puede revisar el Capítulo 10 del libro de Militiades Chacholiades, *Economía Internacional*, McGraw Hill Interamericana, México, D. F. 1995.

industria nacional. provocando fuertes problemas de desempleo, además de esperar una concentración mayor de la producción. El cambio técnico y la mayor inversión traen consigo la salida de divisas para la adquisición de bienes de capital y mayor dependencia del capital extranjero, si es que no cuentan con recursos propios para financiarla.

Un efecto positivo que los países en desarrollo esperan obtener de un proceso de integración, es el aumento de la inversión extranjera directa. Se supone que las empresas que abastecen de exportaciones a los países que participan en la unión, inviertan en nuevas plantas (trayendo consigo la tecnología) con el propósito de aprovechar la creación de un mercado más grande y evitar la discriminación de sus productos. El beneficio es el incremento del ingreso de la región debido a la creación de empleos directos e indirectos.

Las economías de escala son el argumento más socorrido para justificar la integración económica. Como se sabe, a través de las economías de escala se aumenta la eficiencia en la producción con un menor costo por unidad de producto, así mismo se propicia la especialización en aquellas áreas en donde existen ventajas comparativas. Para hacer efectivos estos beneficios se requiere de un gran mercado. Sin embargo, en los países en desarrollo este beneficio es objetable, ya que existen obstáculos que van desde la gran diversidad de culturas (preferencias diferentes), obstáculos geográficos y la falta de infraestructura, hasta la existencia de un reducido mercado efectivo relacionado con el bajo nivel adquisitivo de la población en general, todo esto limita el tamaño de la unión, dando origen a desviación de comercio y nuevamente a la concentración de la producción hacia quien no necesariamente es el productor más eficiente.

¹ CHACHOLIADES, Economía Internacional, McGraw Hill Interamericana, México, D. F. 1995. P. 268.

Como su nombre lo dice, los efectos dinámicos de la integración económica se presentan conforme se desarrolla el proceso de integración, dependiendo de las características específicas de cada país y del acuerdo mismo. La cuantificación de los efectos dinámicos, es por lo tanto muy difícil de medir y el efecto neto puede ser negativo o positivo. Se requiere de un análisis sector por sector para tratar de prever los efectos y determinar las políticas a seguir para sortear los problemas de la integración.

A partir de los comentarios anteriores se puede pasar a la segunda vertiente de la teoría de las uniones aduaneras. A diferencia de la teoría tradicional, que se interesó en los efectos que produce la formación de una unión aduanera, esta vertiente se interesó por encontrar el motivo que lleva a los países a formar uniones aduaneras. Lleva implícito el cuestionamiento del porque los gobiernos establecen barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, si se supone que con el libre comercio se maximiza el bienestar gracias a la mejor asignación de los recursos.

La actitud "irracional" de aplicar aranceles tiene su explicación en que la función de bienestar no sólo esta compuesta por el consumo privado de bienes y servicios, sino que además existen bienes públicos (demandas de la comunidad) cuya satisfacción tiene tanta o más importancia que el consumo privado. Esta posición fue desarrollada por Harry G. Johnson y el bien público a que se refiere es a la preferencia colectiva por la producción industrial, es decir, la población a través de su voto, presiona al gobierno para que destine recursos para aumentar la producción industrial de alguna rama. El gobierno canaliza los recursos a través de subsidios directos, exoneraciones fiscales o bien, a través de aranceles que son un subsidio indirecto.

Al incluirse los bienes públicos dentro de la función de bienestar ya no resulta ilógico el establecimiento de barreras arancelarias, sobre todo en los países en desarrollo, quienes

buscan el desarrollo de su industria y por lo tanto la protegen. Regresando a la pregunta original de esta corriente, Johnson dice que “un país decidirá su participación en la unión aduanera si estima que podrá obtener una ganancia neta en comparación con su situación si queda fuera de la unión o si ésta no existe”⁹. Los otros miembros de la unión estarán dispuestos a aceptar un nuevo socio si no implica que éste aumentará su producción a costa de la de ellos.

Para los países en desarrollo, la industrialización, que permite sustituir importaciones y el ahorro de divisas, es el bien público que justifica la política económica de un país. Por lo tanto, estos países están dispuestos a formar una unión aduanera aún cuando haya desviación de comercio, ya que eso les trae a cambio la industrialización. La cuestión central de la unión aduanera de países en desarrollo no puede ser el comercio, sino la inversión. Linder comenta que la desviación de comercio, en la medida en que consiste en dejar de importar desde los países industriales los productos no necesarios para la producción, no es indeseable, sino por lo contrario, constituye la esencia misma de ésta en el caso de los países en desarrollo. Estos razonamientos llevaron a los teóricos hacia la teoría del desarrollo, incorporando conceptos como el ahorro de divisas, formación de capital, industrialización, etc., demostrando que la teoría clásica de las uniones aduaneras era insuficiente para explicar el proceso de integración en los países en desarrollo.

No es el propósito de este apartado hablar sobre la teoría de desarrollo, en otras cosas porque en la mayor parte de los desarrollos teóricos al respecto no se toca el tema de la integración, sin embargo, es necesario dejar apuntado que la integración debe servir para superar el atraso mediante la creación de una nueva estructura productiva que a su vez permita un cambio en el lugar que se ocupa en la división internacional del trabajo.

⁹ Guerra - Borges, Alfredo, op. cit., p. 73

Cabe señalar que la formación de una unión aduanera o un mercado común no trae consigo automáticamente el desarrollo sino que coadyuva a lograrlo; en la medida que responda a los intereses de la mayor parte de la sociedad. Como lo señala Guerra - Borges "las uniones aduaneras son un hecho económico, que en primera instancia responden a los intereses económicos de quienes pueden utilizar al Estado para imprimir un determinado curso a la economía. No hay uniones aduaneras altruistas. Por tanto, dada una estructura social, y su correspondiente estructura de poder, la distribución de los beneficios de la unión aduanera dependerá de que el sistema de relaciones sociales establecido sea un sistema participativo, que articula en forma flexible diversos poderes de negociación; o si, por el contrario, se trata de un sistema fuertemente desbalanceado."⁷

Tanto la teoría tradicional como la nueva vertiente coinciden en que para determinar el efecto de una unión aduanera es necesario un análisis sector por sector que considere las características propias de las naciones participantes y el contexto internacional, en lo relacionado a los movimientos de capital y a la división internacional del trabajo. Estos últimos dos elementos deben ser de especial interés para los países en desarrollo pues en ellos basan las expectativas de desarrollo.

I.4 Los sistemas de integración regional

I.4.1 Los procesos de integración en Europa

La integración en Europa ha servido de modelo teórico para el estudio del proceso de integración debido a que es el más avanzado y el más profundo. En ésta región, la integración en la época de la postguerra surgió como respuesta a los grandes problemas

⁷ Guerra - Borges, Alfredo, op. cit., p. 81

de abasto en la región y sobre todo como mecanismo de defensa ante un posible rearme de los países que iniciaron el conflicto bélico. A través de la integración se logró mantener la paz de la región y reactivar sus economías, en el marco de la guerra fría.

El primer acuerdo europeo de integración que surgió después de la Segunda Guerra Mundial fue la creación de una *unión aduanera* entre Bélgica, Holanda y Luxemburgo (BENELUX) en 1944, significó un mayor poder de negociación ante los países más grandes de Europa. Más adelante se demostraría la importancia del acuerdo para toda la región, ya que sus documentos fueron tomados como base en el Tratado de Roma de 1957.

La meta inicial del BENELUX era establecer una unión aduanera, aunque desde el principio su intención fue acelerar el camino hacia la unión económica total. El primer objetivo se logró rápidamente ya que a principios de 1948 se habían establecido aranceles externos comunes y se habían abolido los derechos aduaneros sobre el comercio entre los tres países.⁸ El siguiente paso, el *mercado común*, se logró hasta 1960 debido a grandes diferencias en el sector agrícola, balanza de pagos y divergencia en sus políticas comerciales e impositivas. Como se definió en el apartado anterior, el establecimiento de un mercado común implica la libre movilidad de los factores incluyendo el capital. Aún así, el BENELUX había llegado a la coordinación de las políticas comerciales exteriores, pero había poca coherencia en las políticas financieras y fiscales. Aun así, el BENELUX se encontraba en el camino hacia una integración económica más profunda (la unión económica) pero aún prevalecían los aspectos culturales, económicos y políticos particulares de cada país que impedían avanzar en ese sentido.

⁸ DELI., Sidney: Bloques de comercio y mercados comunes: Fondo de Cultura Económica; México 1965. Pp. 85 89

El proceso de integración de Bélgica, Holanda y Luxemburgo, se ligó al proceso de integración de la Europa Occidental a través del Mercado Común Europeo, manteniendo su identidad como grupo en las negociaciones y firma de acuerdos; es así como son considerados actualmente los tres países ante la Unión Europea.

El siguiente esfuerzo de integración y el primer paso firme hacia la integración europea que conocemos hoy, se dio en 1951 con la creación de la Comunidad del Carbón y del Acero (CECA). Este acuerdo surgió del Plan Schuman elaborado por Francia, ante el temor del resurgimiento del dominio alemán. En su firma participaron los países BENELUX, Francia, Alemania Occidental e Italia (el Grupo de los Seis). A cada uno de los países firmantes se les otorgó una participación igual en el control del carbón y acero.

La importancia de la CECA radica en el gran impulso que dio a la producción industrial, gracias a la eliminación de tarifas de carga ferroviarias que permitieron la mayor comercialización del acero, carbón, mineral de hierro y chatarra, la abolición de los derechos aduaneros y las restricciones sobre el comercio. La CECA, aunque limitada a una rama de la producción, jugó un papel muy importante en la coordinación de las políticas nacionales, papel que llevó a cabo la autoridad supranacional independiente, la llamada *Alta Autoridad*. El éxito de la integración se pudo observar rápidamente, ya que después de sus primeros cinco años, el comercio del acero y del carbón aumentó en 129%⁹. Este logro impulsó la idea de dos comunidades más, la Comunidad Europea de Defensa y la Comunidad Política Europea, sin embargo no fueron acogidas por los países miembros debido al temor por la pérdida de soberanía. Ello resultó en que había falta de profundizar en los acuerdos comerciales antes de avanzar en el proceso de integración.

⁹ DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA, La Unión Europea y México, México 1995.

Sin embargo, no todo fue auge para la CECA, Sidney Dell comenta que la mayor producción de carbón y acero correspondían principalmente al crecimiento del producto de la región y mientras ese ritmo se mantuvo alto, el comercio se incrementó no solo en esa rama sino en el resto de la economía. Por otra parte, señala que el crecimiento del comercio se podría haber dado a través de acuerdos comerciales comunes; incluso, algunos comentaristas de la época opinaban que el comercio hubiera sido mayor si los industriales del acero y del carbón no hubieran encontrado ninguna traba para asociarse en cárteles.

En la práctica, el desempeño de la Alta Autoridad no fue del todo satisfactorio, ya que sus poderes supranacionales no se ejercieron plenamente, siendo su labor la de servir de árbitro en la solución de controversias y aún ahí, cuando había diferencias importantes en las políticas nacionales, la Alta Autoridad cedió ante las presiones de los países más fuertes (Alemania y Francia). Tampoco pudo evitar que las compañías acereras realizarán acuerdos de cártel entre ellas para la división del mercado interior, en detrimento de la economía de los consumidores; de igual forma no se evitó la concentración de la producción del acero en Alemania Occidental. Por todo ello, Dell concluye que “en ausencia de un fuerte poder político federal, responsable de la opinión pública, la integración económica podría significar simplemente el fortalecimiento de las tendencias hacia la concentración y cartelización de la industria, junto a un debilitamiento de las fuerzas que defienden a los consumidores”.

Lo anterior nos lleva a poner en tela de juicio el beneficio por consumo, señalado en la Teoría de las Uniones Aduaneras. De ser así, debemos regresar al planteamiento de Viner sobre el resultado incierto (positivo o negativo) en el bienestar de la población ante el establecimiento de una Unión Aduanera (o acuerdo preferencial de comercio). El efecto positivo en el bienestar depende de varios factores entre los que se encuentran: el tamaño del área económica y su potencialidad de división del trabajo; el nivel de aranceles a la

importación antes y después del acuerdo, la complementariedad y la rivalidad y la libre movilidad y sustitución de los factores.

Con todo, la CECA tuvo un importante papel en el ámbito político al lograr el entendimiento entre las naciones con profundas diferencias y rencores, resultado de los conflictos bélicos. A partir de la CECA, surgió la idea de aplicar un enfoque similar para el conjunto de la economía de los Seis; el resultado fue la firma en 1957 del Tratado de Roma, el cual tenía como objetivo crear una unión aduanera por etapas, iniciando con una zona de libre comercio. El plan inicial comprendía un periodo de doce años para eliminar todos los aranceles y barreras existentes y lograr la libre movilidad de personas, servicios y capitales; armonizando las tarifas arancelarias ante terceros países hasta llegar a un arancel externo común.

Además de la unión aduanera, el Tratado también preveía una serie de políticas comunes sobre aspectos tales como: la agricultura, el transporte, la competencia, la armonización de la legislación, los asuntos sociales, la política de comercio exterior y el desarrollo. El Tratado condujo a la fundación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de Energía Atómica (Euratom), cada una con sus propios órganos ejecutivos al estilo de la CECA. Preveía, asimismo, los acuerdos institucionales necesarios para alcanzar sus objetivos: un órgano ejecutivo, un parlamento elegido y un Consejo de Ministros.¹⁰

El objetivo de la unión aduanera se alcanzó en 1968, cuando se estableció el arancel externo común¹¹. Un efecto importante de la puesta en marcha de la unión aduanera, fue

¹⁰ F.J. van Hoek, Cooperación e integración regionales en Europa: lecciones que se deben aprender. INTAL vol. 161 - 162, octubre - noviembre de 1990. pp. 38 - 41.

¹¹ El Tratado de Roma estableció el arancel externo común igual al promedio aritmético de los gravámenes de importación de los países miembros. Esto significó en un primer momento, aranceles menores para

el aumento en el nivel de las tasas arancelarias al exterior. De esta forma, la unión aduanera significó para los países miembros un mayor proteccionismo hacia terceros países, afectando especialmente a los países en desarrollo. Este aumento del proteccionismo no se debió únicamente al incremento en las tarifas arancelarias, sino al efecto mismo de la unión.¹²

En general, la CEE reflejó un comportamiento similar al del BENELUX, ya que en muy poco tiempo (cuatro años) habían bajado las tarifas recíprocas en los productos industriales en 50%. Como se dijo antes el "éxito radicaba en la elevada tasa de expansión económica de la Comunidad. Por lo tanto, las perspectivas de reducciones adicionales de aranceles parecían buenas mientras se conservara el ritmo general de la expansión económica"¹³. Los problemas de la CEE se presentaron en las disposiciones no arancelarias y en la resolución de problemas políticos derivados de las desigualdades surgidas en el comercio y los resentimientos del conflicto bélico.

Un renglón de especial dificultad fue el sector agrícola. Como es natural, los países miembros buscaban proteger la producción nacional de alimentos, aún cuando se trataba de empresas familiares poco eficientes. Las dificultades más severas para el establecimiento de la Política Agraria Común, firmada en 1962 se dio entre Francia y Alemania. Francia tenía el interés de vender dentro de la CEE su excedente de producción, por lo que pugnaba por el establecimiento de una política común. En cambio,

Francia e Italia, pero mayores hasta en 10 puntos para Alemania y la BENELUX. En 1962 se redujo el nivel de las tarifas arancelarias en 20%. A partir de la firma del GATT, se estableció que las tarifas arancelarias a terceros países no podría ser mayor, o más restrictivo que los que prevalecían en promedio antes de la formación de la unión.

¹² Para ejemplificar esto considere dos países, A y B. Cada uno de ellos aplica un arancel a las exportaciones del 50%. Suponga un tercer país, C, el cual exporta trigo al país A y textiles al país B. A y B forman una unión arancelaria eliminando los aranceles recíprocos y mantienen un arancel externo común del 50%. Después de la unión, el país A importa el trigo del país B y éste a su vez importa de A los textiles. El país C ya no exporta a A ni a B, por lo que aún cuando se mantenga el mismo nivel en las tasas arancelarias, la creación de la unión aduanera es mucho más proteccionista en lo que respecta a C.

¹³ Dell, Sidney, *Ibid.* pp. 96-99

Alemania, con zonas agrícolas más atrasadas y en consecuencia, precios más altos que el promedio de la CEE, prefería postergar el acuerdo, alegando que le resultaba más barato abastecerse en mercados externos a la unión, normalmente con productos norteamericanos.

Paralelamente a la CEE, se gestó otro movimiento integracionista. Austria, Dinamarca, Portugal, Suecia, Suiza, el Reino Unido y Finlandia, consideraron excesivo el alcance en los objetivos de la Comunidad Europea y no estaban dispuestos a cumplir los acuerdos de largo plazo planteados, por lo que en 1959 crearon la Asociación Europea de Libre Comercio (ALEC) como contrapeso a la CEE.

Su objetivo era instituir una *zona de libre comercio*, sin llegar a establecer un arancel externo común. Este fue uno de sus puntos más débiles, ya que los países no miembros buscaron exportar al país con menor arancel, distorsionando el mercado y propiciando el contrabando. La ALEC estableció entonces reglas de origen, las cuales en la práctica resultaron difíciles de aplicar, y por lo general siguió permitiéndose la evasión y el contrabando.

Por su parte, la CEE, con el apoyo de Estados Unidos, se negó a negociar con la ALEC. La presión realizada por la CEE provocó que el Reino Unido solicitara su adhesión a dicho bloque en 1961, la cual fue resuelta favorablemente hasta 1973 junto con la de Dinamarca e Irlanda. Mientras, Austria, Suecia y Suiza buscaron no ser excluidos del acuerdo y solicitaron ser miembros asociados sin comprometerse con los objetivos políticos que no eran congruentes con sus intereses.¹⁴

¹⁴ La ALEC sigue existiendo, de hecho, en 1993 firmó el acuerdo de creación del Espacio Económico Europeo (EEE) con la Unión Europea, creando el área de libre comercio más grande del mundo.

En la década de los sesenta, la CEE logró muchos de sus objetivos. Se estableció la Política Agrícola Común (PAC), se completó la unión aduanera, se fortalecieron las instituciones de la Comunidad y se firmaron acuerdos de cooperación con países africanos. En el siguiente decenio se notó un relativo estancamiento de los intercambios intracomunitarios, reflejo del estancamiento económico mundial y de la crisis del petróleo, esto contribuyó a obstaculizar más aún la libre y plena circulación de ciudadano, bienes y servicios y capitales, pues cada Estado miembro trató de proteger sus propios mercados y empresas, para lo cual reforzó las barreras técnicas y no arancelarias¹⁵.

A finales de la década (1978), se creó el Sistema Monetario Europeo y se estableció la unidad monetaria europea, la European Currency Unit (ECU). Con esto se consolidaba un régimen de tipos de cambio fijos, después de varios intentos tras la eliminación de facto del patrón dólar/oro en 1971.

La siguiente década inició con la adhesión a la CEE de Grecia (1981); la situación comercial intrabloque continuó deprimida hasta la mitad de la década, pero con tendencia positiva. En 1986 se adhieren dos nuevos miembros: España y Portugal. Para finales de la década de los ochenta, la Comisión Europea impulsó un nuevo objetivo para la CEE: llegar a la integración económica donde haya libre movilidad de mercancías, capitales y servicios como un territorio único. Los fines y los medios se precisaron en "Libro Blanco" y en el Acta Única Europea. El libro contenía un calendario de las metas y acciones a realizar para llegar en 1993 al establecimiento del Mercado Único. El Acta Única, la cual entró en vigor en 1987, fortaleció la colaboración entre el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo, dando a este último mayores poderes de co-decisión en las normas del Mercado Interior y en las relaciones de la Comunidad con terceros países. Asimismo, el Acta Única modificó el Tratado de Roma reemplazando la regla de

15 Carlos A. Barrera, La construcción del mercado único europeo. Integración Latinoamericana (INTAL) Vol. 161-162, octubre - noviembre de 1990.

unanimidad por la del voto mayoritario, evitando que el desacuerdo de un país miembro bloquee el proceso de toma decisiones.

De acuerdo a José A. Herce, 1986 es el año cuando se logra el objetivo de un *mercado común*, es decir, además del arancel externo común hay libre circulación de los factores (bienes, mano de obra y capital) entre los países miembros. Sin embargo, fue hasta 1995 cuando la cuarta libertad, la libre circulación de las personas comenzó a hacerse realidad pero únicamente entre siete países miembros: Alemania, Bélgica, España, Francia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal.

En Maastrich, en diciembre de 1991, el Consejo Europeo aprueba los Tratados de la Unión Monetaria y de la Unión Política.¹⁶ En 1993 empezó a funcionar el Mercado Único Europeo y se inicia la primera etapa de la Unión Económica y Monetaria. A partir de entonces cambia el nombre de la CEE por el de Unión Europea.

Actualmente, la Unión Europea cuenta con quince países: Reino Unido, Irlanda, Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo, Portugal, España, Francia, Grecia, Italia, Austria, Alemania, Finlandia, Suecia y Dinamarca. El territorio que abarca es de 3.24 millones de kilómetros cuadrados, que en términos de extensión territorial es tres veces menor que la extensión de los Estados Unidos. La población de la UE representa un mercado de más de 340 millones de personas de distintas lenguas, religiones y costumbres. En ella se moviliza más del 25% de los intercambios del planeta, sin contar con su comercio interno y mantiene relaciones comerciales y de cooperación con todas las regiones del mundo.

¹⁶ En el siguiente capítulo se analizará con mayor detalle las implicaciones de estos tratado debido a que forman parte de lo que es hoy la Unión Europea.

Puede afirmarse que la integración europea es la de mayor éxito en el mundo, el comercio interior pasó del 30% en 1958 al 60% en los años recientes. En volumen aumentó 40 veces con respecto a 1958¹⁷. Esta expansión ha sido posible gracias al orden de paz, la desaparición de las barreras comerciales, tarifarias y no tarifarias y a la implementación de economías de escala.

El gran reto al que se enfrenta la UE es la Unión Monetaria, que se espera ejecutar a partir del 1o. de enero de 1999, para lo cual se debe llegar a la convergencia entre los países miembros en: tasas de inflación estables, situación financiera del sector público aceptable, tipo de cambio estable, tasas de interés estables. Como se puede observar, en el siguiente cuadro, el proceso de integración europeo es el ejemplo más claro en el mundo del paso de una etapa de integración a otra.

CUADRO 1
EL PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EUROPEA

Asociación	Año de fundación	Miembros
BENELUX	1944	Unión Económica de Bélgica, Holanda y Luxemburgo
CECA	1952	Comunidad Europea del Carbón y del Acero, firmada por los países BENELUX, Alemania Federal, Francia e Italia.
CEE	1958	Comunidad Económica Europea, formada inicialmente por los países miembros de la CECA. Posteriormente se adhieren Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Grecia, España y Portugal
ALEC	1959	Asociación Europea de Libre Comercio. Formada por Noruega, Finlandia, Suecia, Islandia, Suiza, Austria y Liechtenstein.
UE	1993	La CEE cambia su denominación a Unión Europea. En 1995 se le suman Austria, Finlandia y Suecia.

Fuente: Castellot Rafful, Rafael Alberto, en *La Unión Europea. Una experiencia de Integración Regional*; Universidad Iberoamericana y Plaza y Valdés Editores, México, 1996.

¹⁷ DOMITRA, Michael Dr., *Situación Actual y Perspectivas de la Integración Europea*; Fundación Friedrich Ebert y Centro de Estudios para la Reforma del Estado, México, septiembre de 1996.

I.4.2 La experiencia Latinoamericana y del Caribe

De las integraciones que surgieron antes de la crisis de la deuda externa, destacan cuatro iniciativas importantes que reflejan los rasgos más característicos de las integraciones latinoamericanas de la primera generación:

- 1) La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), creada en 1960 a través del Tratado de Montevideo firmado por Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Bolivia, Venezuela y México. Su objetivo fundamental era la liberalización comercial total, el cual se alcanzaría en un periodo de doce años. Este objetivo no se alcanzó aunque hubo un gran avance en el establecimiento de acuerdos de complementación¹⁸ durante los primeros dos años, especialmente en el sector industrial.
- 2) El Mercado Común Centroamericano (MCCA) formado en 1960 por Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua y Honduras; con el objetivo de establecer una unión aduanera, es decir, establecer una zona de libre comercio con arancel externo común, además se propuso crear una administración aduanera común para dividir equitativamente las cuotas reunidas entre los miembros¹⁹. El arancel externo común se logró en el 98% del universo arancelario centroamericano y hubo avances importantes en la cooperación financiera, por lo que la MCCA es considerada la integración de la primera generación más exitosa de la región.
- 3) La Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA, por sus siglas en inglés) se creó en 1965 con la participación de Antigua, Barbados y Guyana. En 1968 se unieron Jamaica, Trinidad y Tobago, Granada, Dominica, Santa Lucía, San Vicente,

¹⁸ Los acuerdos de complementación eran un mecanismo auxiliar del programa de liberación comercial establecido en la ALALC. A través de ellos se podían incorporar al programa productos que no habían sido negociados y las concesiones otorgadas no estaban sujetas a la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

¹⁹ Además se planteó como meta llegar a la libre movilidad de mercancías, personas y capitales y establecer la libre convertibilidad de sus monedas, objetivos que no llegaron a cumplirse.

Montserrat y Saint Kitts-Nevis-Anguilla. Su objetivo fue la creación una zona de libre comercio, lo cual se logró casi en su totalidad en los primeros cinco años.²⁰

- 4) El Pacto Andino, creado en 1969 por Bolivia, Colombia, Ecuador, Chile (se retiró en 1976), Perú y Venezuela (quien se adhirió en 1973). Inspirado en la ideología cepalina, buscó una transformación estructural de las economías andinas, colocando a la industria como sector de avanzada. Aún cuando se definieron con mayor precisión las políticas de cooperación que en el resto de las organizaciones integracionistas, hubo poco avance en el logro de los objetivos planteados.

En general, los cuatro acuerdos mencionados tuvieron un inicio muy promisorio, en especial el MCCA y el Pacto Andino, logrando en sus primeros años de puesta en práctica mayores flujos de comercio entre sus miembros. Una de las áreas en las que se tuvo mayor éxito fue en la cooperación monetaria y financiera, pues en todos los acuerdos se crearon sistemas de compensación que permitieron incrementar el comercio intrabloque con muy poca liquidez, entre el 10 y 15% del valor total comercializado. Además, se crearon las condiciones políticas e institucionales para vincular a los países miembros y generar entre ellos comercio en áreas en las que antes no se realizaba.

Sin embargo, las integraciones de América Latina de la primera generación se vieron afectadas por severos problemas económicos tales como la estancación y desequilibrios en la balanza de pagos, debido entre otras cosas, a la caída de los precios en los principales productos de exportación de la región, obligándolos a poner barreras a las importaciones.

Fue hasta finales de los ochenta cuando el proceso de integración en América Latina se reinició debido al cambio del entorno internacional. La competitividad y la lucha por los mercados hizo necesario adecuar los acuerdos de la primera generación y establecer nuevos acuerdos para asegurar el acceso a los mercados regionales.

²⁰ Este acuerdo fue el primero en renovarse, ya que a partir de 1973 se modificó para distinguir el grado de desarrollo entre sus miembros y otorgar condiciones especiales a los de menor desarrollo. A partir de entonces es conocida como la Comunidad del Caribe. CARICOM.

Entre los acuerdos revitalizados se encuentra la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) que cambió su nombre a Comunidad del Caribe (CARICOM) en 1973. En su nueva etapa se fijó como objetivo establecer un mercado común²¹ estableciendo distintos periodos de desgravación arancelaria entre sus miembros de acuerdo al grado de desarrollo. El MCCA o Mercomún, se renovó a comienzo de la década de los noventa, estableciendo un arancel externo común general con tasas escalonadas en un intervalo del 5% al 20%, al igual que la CARIFTA, se diferenciaron los plazos de desgravación de acuerdo al distinto grado de desarrollo de los miembros.

El caso de la ALALC es de gran importancia en la región ya que a partir de su renovación en 1981, cuando cambió su nombre a ALADI, tomó gran relevancia debido a que acogió bajo su marco jurídico un gran número de acuerdos comerciales en los que no se pretende llegar al libre comercio. Estos acuerdos se caracterizan por tener esquemas de concesiones arancelarias preferenciales relativamente sencillas, parciales y transparentes; en los noventa se han firmado más de 20 acuerdos de este tipo, entre los que destacan los realizados por Argentina y Brasil con un gran número de países de la región. También bajo el marco de la ALADI se han firmado recientemente los acuerdos de “nueva generación” que se caracterizan por ser de mayor profundidad como los firmados por Chile con México (1992), Venezuela (1993), Colombia (1994) y Ecuador (1995).

En general, los acuerdos de esta nueva generación de integraciones latinoamericanas tiene como característica el tener metas de corto plazo y mayor apoyo político que las integraciones que les anteceden, también se puede observar el distinto grado de integración que se plantea en cada uno de ellos, por ejemplo, hay acuerdos que plantean la creación de un mercado común como la Caricom, el Mercosur y el Mercomún lo que implica el establecimiento de una unión aduanera y un arancel externo común, mientras que otros buscan únicamente la creación de un área de libre comercio, que como se mencionó en el primer capítulo, es el segundo nivel del proceso de integración y el que menos efectos produce en las economías nacionales; este es el caso del Grupo de los Tres (G3) y los Acuerdos de Nueva Generación que se han dado bajo el marco de la ALADI (antes ALALC), los cuales merecen una mención aparte.

²¹ Antes se planteaba como objetivo llegar únicamente al establecimiento de una zona de libre comercio

Entre los acuerdos de tipo comercial se pueden mencionar a la ALADI (1981), que surgió a partir de la ALALC fundada en 1960. La ALADI, a pesar de haber sido fundada para establecer las pautas fundamentales de política y contar con órganos comunes con atribuciones específicas para llevarlas a cabo, estuvo prácticamente inactiva durante los años setenta. A partir de la década de los ochenta, su papel ha sido el acoger bajo su marco jurídico a un gran número de acuerdos comerciales en los que se pretende llegar al libre comercio. Se caracterizan por sus esquemas de concesiones arancelarias preferenciales relativamente sencillas, de carácter parcial y transparente. En la década de los noventa se han firmado aproximadamente 20 acuerdos de este tipo, entre los que destacan los realizados por Argentina y Brasil con un gran número de países de la región.

También en la década de los noventa, surgieron otros acuerdos denominados como de “nueva generación”, su característica es que a diferencia de los acuerdos tipo ALADI, en estos, los compromisos comerciales son de mayor profundidad, como los bilaterales firmados por Chile con México (1992), Venezuela (1993), Colombia (1994) y Ecuador (1995). Además de estos acuerdos han surgido otros que han sido firmados en términos similares a los del TLCAN, es decir, abarcan inversiones, servicios y propiedad intelectual. Entre ellos se encuentra el Grupo de los Tres, el cual está integrado por dos acuerdos bilaterales de libre comercio, uno entre Colombia y México y otro entre Venezuela y México, y los bilaterales entre México con Costa Rica y Bolivia.

I.4.3 América del Norte: el Tratado de Libre Comercio.

Sin duda, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es de gran importancia no sólo para los países firmantes - Canadá, Estados Unidos y México - sino también para el resto del continente americano, ya que representa el primer paso firme hacia la conformación de un área de libre comercio que abarque todo el continente:²² el

²² María Cristina Rosas identifica tres proyectos integracionistas en América, el *panamericanismo* liderado por los Estados Unidos a través de la Organización de Estados Americanos, la *Alianza para el Progreso*, la *Empresa para la Iniciativa de las Américas* y las *Cumbres de las Américas*; el

Area de Libre Comercio en las Américas (ALCA), iniciativa aprobada por los 34 países del continente americano en diciembre de 1994 y que se pretende lograr para el año 2005.²³ De lograrse este objetivo, se crearía el área de libre comercio más grande del mundo, de hecho, actualmente el TLCAN ya es la segunda zona de libre comercio más grande del mundo (después de la Unión Europea), con un mercado potencial de más de 370 millones de personas y en el que se estima una producción global anual, mayor a los 6.5 trillones de dólares,²⁴ por lo que su importancia a nivel internacional también es considerable.

Desde el punto de vista teórico, el TLCAN es un acuerdo comercial cuyo propósito es facilitar la integración económica de norteamérica, es decir, lograr que se piense en términos de una extensa zona económica regional y no como tres separadas. Sin embargo, este objetivo es difícil de cumplir debido a la enorme disparidad en el tamaño de las economías que lo forman; la economía mexicana representa apenas la vigésima parte de la economía norteamericana y Canadá una décima parte, esta situación no es recomendada por los especialistas debido a las desventajas para la economía más débil, en este caso, México; pues aún cuando las áreas de libre comercio son la modalidad más sencilla de integración económica como se estableció en el capítulo primero, los efectos hacia el interior de la economía más débil pueden ser muy fuertes considerando el atraso en el sector industrial y la fuerte competencia a la que se enfrenta.

latinoamericanismo, liderado por Brasil a través de la CEPAL, ALADI, el Pacto Andino y el Mercosur y por último, el *hispanoamericanismo*, promovido por España y Portugal que buscan recuperar la influencia sobre los territorios que dominados por cuatro siglos, muestra de ello son las Cumbres Iberoamericanas. ROSAS, María Cristina; México ante los procesos de regionalización económica en el mundo; Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM; México, 1996.

²³ La otra opción es el MERCOSUR. En mi opinión, la fecha propuesta para el establecimiento del ALCA para el año 2005 no considera la heterogeneidad de las economías del continente, por lo que no se logrará para la fecha propuesta. DEVLIN, Robert y GARAY, Luis Jorge; De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos del ALCA; BID, Documentos de Trabajo 210; julio de 1996.

²⁴ BUSTAMANTE Terreros, César Tulio; El Comercio entre Nuevo México y México bajo la perspectiva del Tratado de Libre Comercio, Universidad de Nuevo México. 1995.

Para salvar esta situación, el TLCAN reconoce la diferencia de grado de desarrollo económico entre los tres países por lo que la velocidad de desgravación arancelaria es distinta, partiendo desde la eliminación total a partir de su entrada en vigor, el 1 de enero de 1994, hasta la eliminación gradual en un periodo de quince años (hasta el año 2008). Cabe aclarar que para el año 2003, las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos y Canadá tendrán un arancel muy bajo, el promedio para la economía será de 0.83%, es decir, prácticamente se habrá llegado al libre comercio²⁵. De hecho, el TLCAN se caracteriza por tener periodos de desgravación rápidos en comparación con los acuerdos de primera generación.

Otra característica del TLCAN es que, a diferencia de los acuerdos de libre comercio tradicionales los cuales se concentraban típicamente en el libre comercio de bienes, tiene un alcance más ambicioso, no solo trata el libre comercio de bienes sino además el de servicios. Adicionalmente, abarca temas relacionados con el libre comercio que hasta su firma no se incluían en los acuerdos de libre comercio, tales como: los derechos de propiedad intelectual, compras gubernamentales, inversión, aspectos laborales y medio ambiente (estos dos últimos como parte de los acuerdos paralelos del TLCAN) pero sin llegar a proponer un avance en el grado de integración como es la creación de una unión aduanera.

Dadas sus características, este acuerdo comercial ha sido tomado como modelo para un gran número de acuerdos de libre comercio firmados en el continente bajo el marco de la ALADI, además, otros países como Chile están interesados en formar parte del acuerdo, es por esto que el TLCAN puede convertirse en el mechero para la creación del ALCA.

²⁵ ROSELLON, Juan; El efecto del TLC en las relaciones de comercio e inversión entre la CE y México en el sector manufacturero: una reseña de la investigación y la información empírica. CIDE, Documentos de Trabajo; México 1995. Pp. 31-40

I.4.4 La integración económica en Asia

La región que ha registrado el mayor dinamismo en el sector exportador durante las últimas dos décadas es Asia, sobre todo la parte oriental²⁶. Después de la Segunda Guerra Mundial, tanto Japón como Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan, han incrementado notablemente su participación en el comercio internacional, colocándose dentro de los primeros 12 países más exportadores del mundo. Sin embargo, Asia oriental es una región poco integrada; el primer intento de integración formal se dio en 1961 con la creación de la Asociación del Sudeste Asiático (ASA) integrada por Malasia, Filipinas y Tailandia, pero duró poco tiempo; le siguió en 1963 la MIPHILINDO, integrada por Malasia, Filipinas e Indonesia, al igual que la anterior se desintegró al poco tiempo por problemas políticos entre Malasia e Indonesia.

En 1967, Singapur, Tailandia, Filipinas Malasia e Indonesia firmaron la Declaración de Bangkok a través de la cual se formó la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA), surgiendo como un foro político - militar de cooperación, para promover el reparto de la ayuda estadounidense anticomunista.²⁷ Actualmente la ANSEA cuenta con siete miembros, ya que en 1984, después de su independencia, se integró Brunei y en 1995, Vietnam.

²⁶ En una perspectiva más amplia debe incluirse en la región asiática a Australia y Nueva Zelandia, países que presentan un impulso similar al resto de los 15 países que conforma el área.

²⁷ La Declaración de Bangkok fue un documento de tres páginas y sus objetivos se resumen en los siguientes 7 puntos: 1) Acelerar el crecimiento económico, el progreso social y el desarrollo cultural en la región; 2) Promover la paz y la estabilidad regionales; 3) Promover la colaboración activa y la ayuda mutua en los campos económico, social, cultural, técnico, científico y administrativo; 4) Promover la asistencia de uno a otro en los ámbitos educativo, profesional, técnico y administrativo; 5) Colaborar para una mayor utilización de su agricultura e industrias, la expansión de su comercio, el mejoramiento de sus instalaciones de transporte y de comunicación, y la elevación de los niveles de vida de su gente; 6) Promover los estudios sobre el sudeste asiático, y 7) Cooperar con los organismos internacionales y regionales existentes y entre sí mismos. PLAZA Cereza Sergio, en Comercio Exterior pág. 840, Vol. 45, número 1, noviembre de 1995.

La ANSEAN no pretendía llegar a establecer un acuerdo de libre comercio ni un área de mercado común, simplemente establecía en el papel acciones que en la práctica eran un hecho, pues su cercanía geográfica y su interés en la pacificación de la región había provocado la unión aún sin la firma de un acuerdo formal. Esto se puede corroborar en sus objetivos y sobre todo en los avances logrados.

La cooperación económica entre los países miembros de la ANSEAN no ha sido muy exitosa. En 1977, se firmó el Acuerdo de Preferencias Comerciales Recíprocas (PTA), el cual promovió el comercio intra - ANSEA mediante la concesión de preferencias comerciales, especialmente la reducción de aranceles, misma que se hacía sobre la base de negociación producto por producto, haciendo el proceso muy lento. En la práctica, las concesiones arancelarias eran inaplicables y para finales de la década de los ochenta, únicamente el 5% del comercio intra - ANSEA se encontraba bajo el PTA.

Con el paso del tiempo, la ANSEA se ha consolidado en la región, especialmente por la integración sectorial que ha surgido entre los países miembros y su papel como interlocutor político ante organismos internacionales. De hecho, en su seno se creó (en 1993) el Foro Regional, en el cual participan 18 países de Asia y el Pacífico (entre ellos China y Rusia) con el objetivo de tratar el tema de la seguridad regional.

“Más que depender de acuerdos formales, el bloque asiático descansa en la integración de sus sistemas productivos”²⁸ y en ella el papel que ha jugado el sector empresarial es muy importante, a través de los llamados triángulos de crecimiento que son acuerdos semiformales de cooperación e integración entre regiones limítrofes de dos o más países

²⁸ GUILLEN, Arturo: Bloques Regionales y Globalización de la economía; en Comercio Exterior Vol. 44, Núm. 5. Mayo de 1994. P. 383.

que se hacen con el propósito de aprovechar la complementariedad económica. Los gobiernos invierten en infraestructura (capital fijo social) y establecen incentivos para atraer capitales empresariales quienes además del capital de riesgo, aportan la tecnología. Normalmente, los triángulos se forman alrededor de un país o región enclave que dinamiza a otras economías por tener fronteras comunes, migraciones, necesidades de tecnología, bienes agropecuarios, mano de obra, etc.²⁹

En 1992, la ASEAN definió como objetivo de largo plazo (1993 - 2003) la creación de una zona de libre comercio: Acuerdo de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA), abarcando prácticamente el 100% del comercio regional. Sin embargo, el éxito de acuerdo se ve limitado por la existencia de la fórmula "seis menos x" que da la posibilidad a los países miembros de excluir aquellos productos que consideren más vulnerables.

Cabe mencionar que el comercio intra ANSEA representa únicamente el 20% del comercio exterior de los países miembros, siendo el principal destino de sus exportaciones Estados Unidos y Europa y el origen de sus importaciones Japón³⁰. Se observa una incipiente división del trabajo regional, donde Singapur se orienta hacia las tecnologías de alta tecnología, Malasia y Tailandia hacia producciones intensivas en tecnologías medias; Indonesia, Filipinas y las economías en transición de Indonesia con

²⁹ En el triángulo "Singapur - Johor - Riau", el primero de ellos ha dirigido sus esfuerzos hacia la industria de alta tecnología por lo que las actividades de media y baja tecnología se están relocalizando hacia Malasia, quien cuenta con mano de obra con niveles de calificación medios para la producción de bienes, además de tener costos inmobiliarios más bajos que en Singapur y la infraestructura adecuada; por su parte, Indonesia aporta oferta de mano de obra perfectamente elástica y tiene el terreno para desarrollar complejos turísticos y agroalimentarios para los consumidores de Singapur.

³⁰ Arturo Guillén afirma que el comercio intra ANSEA ha tendido a incrementarse en el periodo 1970 - 1989 de 29.7% en 1970 a 32.7 y 37.6 en 1980 y 1989, respectivamente. Sin embargo, ese incremento no se le puede atribuir al proceso de integración formal en la zona, sino al movimiento comportamiento del comercio a nivel internacional, debido al aumento del proteccionismo en los países desarrollados.

mano de obra barata. Este aspecto parece ser el motivo más importante de la integración en el futuro, antes que el libre comercio entre los países integrantes de la ASEAN.

Además de la ASEAN, en Asia han existido otros intentos de integración regional. En 1985, se creó la Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional (ASACR) por la India, Pakistán, Bangladesh, Sri Lanka, Nepal, Bhután y Maldivas. El éxito ha sido parcial debido a que existen ancestrales problemas territoriales y conflictos religiosos. Aún así, existen grandes posibilidades de una mayor integración, gracias a la tendencia positiva en el crecimiento de la India, Paquistán y Blangadesh, quienes se perfilan como el segundo polo de desarrollo económico del área.

Por último, pero no por eso menos importante, se debe señalar la formación del Foro de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC) o Cuenca del Pacífico, el cual se fundó en Camberra, Australia en noviembre de 1989. Los países fundadores fueron Australia, Brunei, Canadá, Corea, Estados Unidos, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur y Tailandia. En 1991 se incorporaron China, Hong Kong y Taiwan. México y Papua Guinea lo hicieron en 1993 y Chile logró su admisión como segundo miembro latinoamericano en 1994.

Fernando A. Rivas, define al APEC como un organismo que es actor y resultado de la globalización". En el APEC convergen 18 países de gran diversidad de idiomas, creencias, religiones y costumbres. En el ámbito económico, las diferencias también son grandes, por un lado se encuentran las potencias mundiales como Estados Unidos, Japón y China, por otro países de reciente industrialización como Malasia, Indonesia, y Filipinas.

El APEC se fundó con el objetivo de servir de marco de consulta y negociación entre sus integrantes y así fue hasta 1993, durante la quinta reunión ministerial realizada en Seattle, Estados Unidos, donde se propuso como nuevo objetivo el impulsar la liberación del comercio y las inversiones en la región, incluir en su agenda los temas de seguridad, soberanía y promoción de los valores democráticos y la mayor institucionalización del Foro. Actualmente el APEC pugna por un comercio abierto y libre en todo el planeta. En las siguientes reuniones ministeriales se estableció como meta, alcanzar el libre comercio en los países desarrollados en el año 2010 y para los países menos avanzados en el año 2020, según los principios de gradualismo y aplicación voluntaria de las recomendaciones, se estableció la cooperación internacional en el intercambio de información y consulta y en recursos para infraestructura, recursos humanos, estabilización financiera, protección al ambiente, entre otros.

I.4.5 La integración en el continente Africano

La historia de las integraciones africanas se remonta al periodo colonial, derivadas principalmente de la necesidad de aliviar problemas de tipo administrativo, en especial sobre los aspectos aduanales. Los países africanos fueron organizados en zonas monetarias, cuyas paridades se fijaban en función de las monedas de las siete potencias que controlaron el continente.

En los años sesenta, luego de las independencias y junto con el surgimiento del movimiento panafricano (África para los africanos), aparecieron diversas integraciones

¹¹ La globalización, según Anthony Giddens es "la intensificación en escala mundial de las relaciones sociales que enlazan localidades muy distantes, de tal modo que lo que ocurre en una, está determinado por acontecimientos sucedidos a muchas millas de distancia y viceversa.

regionales y subregionales, todas ellas impregnadas de un alto grado de tradicionalismo y con el objetivo de maximizar el potencial de desarrollo y reforzar la posición de negociación que puedan tener los países de África ante los demás países.

La integración regional y subregional de África se ha dado de muy diversas formas; a continuación se presentan las formas de organización más frecuentes:

Comunidades Económicas. Las más importantes son la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEEAO); la Comunidad Económica del África Occidental (CEAO); la Comunidad Económica de los Estados del África Central (CEEAC) y la Comunidad Económica de los Países de los Grandes Lagos (CEPGL).

Estas comunidades tienen como objetivo promover y acrecentar el desarrollo social y económico por medio de la cooperación estrecha entre los Estados miembros en todos los campos de actividad económica y social (comunicaciones y transportes, energía, agricultura, recursos naturales, comercio y aranceles, industria, turismo, educación, inversión, etc.)

Áreas Preferenciales de Comercio. El Área de Comercio Preferencial para los Estados de África Oriental y del Sur (PTA) es tal vez, el acuerdo con mayor éxito en África. Su objetivo es el de promover la cooperación y el desarrollo en todas las áreas de la actividad económica, particularmente en los campos del comercio, los aranceles aduanales, la industria, comunicaciones, agricultura, recursos naturales, asuntos monetarios, para elevar el nivel de vida de sus pueblos, fomentar relaciones más estrechas entre los Estados miembros, y contribuir al progreso y al desarrollo del continente africano.

Uniones Aduaneras. Se pueden mencionar dos uniones aduaneras que funcionan con relativo éxito: i) la Unión Aduanera y Económica del África Central (UAEAC) y ii) la Unión Arancelaria de África del Sur. La primera de ellas tiene objetivos muy amplios, abarca la creación de un mercado común, armonización de la legislación aduanera y políticas fiscales e industriales comunes, entre lo más importante. La segunda tiene objetivos más limitados que se relacionan con la abolición de tarifas aduaneras y barreras no arancelarias y el libre movimiento de bienes, servicios y personas entre los países miembros.

Comisiones Hidrológicas. Fueron creadas con el propósito de promover el desarrollo subregional de los estados miembros mediante el uso del agua y los recursos pesqueros y minerales que se encuentran en los lagos y ríos.

Instituciones Monetarias y Financieras Regionales y Subregionales. Estas se han creado con el objetivo de promover la cooperación de los Estados miembros en el campo monetario y de las finanzas para impulsar el desarrollo social y económico de los miembros, además de promover el comercio intra - africano.

Como se puede apreciar, la integración en África tiene amplios marcos de acción, sin embargo, a la fecha los esfuerzos realizados no se han podido concretar en el incremento del comercio interafricano, el cual representa únicamente el 4% del conjunto del comercio exterior del continente. Las causas son la falta de complementariedad, dificultades lingüísticas, étnicas, ideologías económicas y políticas diferentes, y la pobreza. Los acuerdos de mayor éxito han sido los programas sectoriales, cuyos objetivos han sido limitados y más concretos.

Paradójicamente, los bienes de capital, equipo de transporte y los bienes intermedios de capital cuentan con tasas de reducción arancelaria mayores a las de los bienes que se producen al interior de África, pues se pretende fomentar la industrialización del área.

CAPITULO II

APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO Y SU INTEGRACIÓN AL SISTEMA DE BLOQUES

II.1 La Apertura Comercial en México

Después de casi cuatro décadas de aplicación de la política de sustitución de importaciones en México (desde los años cuarenta hasta los setenta), en la cual se establecieron tarifas arancelarias que iban desde 0 hasta el 100%, un sistema de precios de importación oficiales para valuación de aduana y un extenso sistema de permisos de importación, el modelo, que funcionó como elemento impulsor del crecimiento económico, reflejó signos de agotamiento. Los efectos del largo periodo de aplicación de esta política se tradujeron en elevados costos y bajos niveles de productividad en el sector industrial y se vio la necesidad de reorientar la política económica de México.

Las primeras reformas a la política comercial se plantearon en 1977 reduciendo el número de productos sujetos a licencia de importación, sin embargo fue hasta 1983 cuando se inició el cambio de política comercial como respuesta a la crisis económica que se había agudizado durante 1982 con la elevada deuda externa, el alza sin precedentes en las tasas de interés internacionales, la caída de los precios internacionales del petróleo y la disminución de la demanda internacional. Estos factores se tradujeron en el intenso debilitamiento del sector externo mexicano debido a la elevada transferencia neta de recursos al exterior, a la fuga de capitales y al nulo acceso al crédito internacional. La política proteccionista seguida hasta entonces no fue congruente con la baja existencia de divisas.

Esta primera etapa de apertura comercial fue gradual y comenzó con la reducción de aranceles. Entre las acciones emprendidas se instauró el régimen de control cambiario y se

inició la liberalización gradual del régimen de importación. De 1983 a 1985 se eliminaron los permisos previos a la importación de más de 3500 fracciones arancelarias de un total de 8100 que existían, sin embargo, los artículos incluidos representaban en junio de 1985, únicamente el 8% de la producción interna. La disminución en las tasas arancelarias tampoco fue de gran relevancia ya que para ese mismo año aún persistía el nivel máximo de 100%. El avance más significativo de los dos primeros años de la liberalización se dio con la eliminación de los precios oficiales de referencia quedando sólo 770 a finales de junio de 1984, lo cual cubría 19% de la producción interna, además de la eliminación de controles sobre las exportaciones.

Desde principios de 1985 se establecieron medidas adicionales para eliminar, en un lapso de cuatro años, los permisos de importación y establecer una estructura de protección efectiva más uniforme. Sin embargo, en julio de ese mismo año se tomó la decisión de acelerar estas reformas debido a la presión sobre las reservas internacionales y a la expectativa de no lograr los niveles de inflación fijados como meta para el periodo de 1983-1985.

Asimismo, se liberaron 3600 fracciones arancelarias correspondientes a bienes intermedios y de capital, dejando sujetas a permiso únicamente 960 fracciones arancelarias (11% del total) primordialmente de bienes de consumo. Con esta medida se buscaba contrarrestar la tendencia a la alza de los precios de los bienes de consumo internos que durante 1985 se incrementaron en aproximadamente 65%, al mismo tiempo se permitía el acceso a insumos industriales más baratos provenientes del exterior para abatir los costos de producción nacionales. Como consecuencia de estas acciones se esperaba un aumento considerable en las importaciones, para contrarrestar este efecto se incrementó la tasa arancelaria en 5%, (pasando del 23.5 al 28.5 en julio de 1985) y se devaluó el peso en 22% en julio de 1985. Estas medidas representaron el abandono definitivo del modelo de sustitución de importaciones, ya que hasta entonces, los problemas de balanza de pagos se habían afrontado con una política comercial restrictiva y no con una apertura comercial.

Como parte de la nueva política comercial, México firmó un acuerdo bilateral de comercio con Estados Unidos, comprometiéndose a la eliminación de subsidios a las exportaciones y recibiendo en contrapartida algunas ventajas normalmente reservadas a los miembros del GATT.

Durante 1986 las importaciones tuvieron un comportamiento decreciente debido al manejo de la política cambiaria, ya que con la devaluación y el desliz del tipo de cambio por encima de la inflación interna, se creó un considerable colchón cambiario con lo cual la producción nacional se mantenía lo suficientemente barata en comparación a las importaciones. Ante esta perspectiva, en 1986 se redujo el nivel arancelario al 50% y se programó su reducción paulatina para llegar a un máximo del 30% en 1988.

Para apoyar el proceso de apertura comercial, México buscó su incorporación al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) lo cual se logró en el verano de 1986, con este hecho México reafirmó ante el resto del mundo su convicción de continuar su política de apertura comercial en el largo plazo y buscó crear expectativas positivas como son la credibilidad en la política misma, en su aplicación perseverante y eficiente y en su permanencia (este punto se analiza con mayor detalle en el siguiente apartado del capítulo). Adicionalmente, en 1987 se firmó el Acuerdo Marco entre Estados Unidos y México sobre consultas en materia de comercio e inversión.

Las reformas arancelarias subsecuentes incluyeron reducciones de tarifas en apoyo al programa de estabilización, que tenía como principal objetivo controlar la inflación. Para lograrlo, se buscó aumentar selectivamente la presión competitiva sobre los bienes que habían presentado en sus precios un incremento mayor al promedio y se utilizó al tipo de cambio como ancla. Con estas medidas se pretendía obligar a los productores nacionales a reducir su margen de ganancia y el crecimiento de los precios internos. La lógica de esta política se resume como sigue: el comportamiento de los precios internos estaría

determinado principalmente por los precios internacionales y por la paridad cambiaria, a su vez, la entrada de importaciones permitiría cubrir las deficiencias de producción internas y se evitarían la elevación de los precios por presión de la demanda.

Bajo este contexto, en diciembre de 1987 se puso en práctica el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) con un nuevo impulso a la liberación comercial. Como parte de la estrategia, se eliminaron los permisos previos de importación para la mayor parte de los bienes de consumo, quedando bajo este régimen sólo el 22% del valor total de las importaciones para 1988; además se simplificó considerablemente el sistema arancelario y se redujeron las tasas, pasando de 22.6 en 1986 al 10.4% en 1988 (ver cuadro 2). También se eliminaron la gran mayoría de los precios oficiales que restaban, quedando únicamente los principales productos agrícolas y algunas industrias manufactureras como la automotriz terminal, derivados del petróleo, computación e industria farmacéutica entre otras, que continuaban dentro del programa de promoción industrial.

CUADRO 2
Estructura Arancelaria de México 1982 - 1992

AÑO	1982	1984	1986	1988	1990	1992
Cobertura de permisos (porcentaje del valor de importaciones)	100	83	27	22	18	10.7
Número de categorías arancelarias	16	10	11	5	5	5
Arancel máximo	100	100	50	20	20	20
Arancel medio	27	23.3	22.6	10.4	13.1	13.1

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de BLANCO Mendoza, Herminio: Las negociaciones comerciales de México con el Mundo: FCE, México 1994, p. 43.

A fines de 1988 se renueva el PSE a través del Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) que en el ámbito comercial uniformó la protección efectiva para evitar discriminaciones entre sectores, para lo cual se elevaron los aranceles para los bienes con

impuestos a la importación de cero y 5%, es por eso que el arancel medio subió al 13.1.¹ Además, en ese mismo año se renovó el entendimiento bilateral entre México y Estados Unidos sobre subsidios y derechos compensatorios.

De 1989 a 1993 el proceso de apertura de la economía mexicana se consolidó, en 1990 México y Estados Unidos definen como mecanismo para ampliar los flujos comerciales y de inversión el establecimiento de un tratado de libre comercio, propuesta a la que Canadá se adhirió poco después. Así, en junio de 1991 se inician las negociaciones formales para el establecimiento del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN), mientras tanto se renueva por segunda vez el entendimiento bilateral sobre subsidios y derechos compensatorios entre México y Estados Unidos.

II.2 La integración de México al Sistema de Bloques

Como puede observarse, la política de apertura implementada por México lo ha llevado a ser una de las economías más abiertas del mundo, incluyendo a los países altamente industrializados. En un breve tiempo México se convirtió en un participante de los principales foros internacionales vinculados con el comercio internacional, entre los que destacan: el GATT, actualmente denominada Organización Mundial de Comercio, el Sistema Latinoamericano (SELA), la Asociación Latinoamericana de Desarrollo Industrial (ALADI), el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), la Conferencia Económica de Cooperación del Pacífico (PECC), el Acuerdo de Cooperación Económica con la Comunidad Europea, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC) y los posteriores acuerdos de Libre Comercio con Chile, Costa Rica y Bolivia.

¹ BLANCO Mendoza, Herminio: Las negociaciones comerciales de México con el Mundo: Fondo de Cultura Económica. México 1994. P 39

II.2.1 Adhesión al GATT

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) se creó con el propósito de tener un tratado multilateral que bajo un conjunto de normas y principios rigieran el comercio mundial, que sirviera de foro para las negociaciones comerciales y funcionara como tribunal internacional en caso de diferencias comerciales entre los países miembros. México, como parte de su programa de apertura comercial, inició el proceso de adhesión al GATT en 1985, mismo que se formalizó el 24 de agosto de 1986, para entrar en vigor en noviembre del mismo año.

De acuerdo con los principios rectores del GATT, México suscribió una serie de compromisos ante sus nuevos socios comerciales, tales como la reducción de la Tarifa del Impuesto General de Importación a un nivel máximo de 50% ad valorem, además se convinieron concesiones arancelarias por debajo de 50% en 577 fracciones del sistema armonizado de clasificación arancelaria. A cambio, México adquirió el derecho de participar en todas las actividades del organismo multilateral y la posibilidad de recurrir al mecanismo de solución de controversias y adopción de salvaguardas para la protección de la producción nacional. Además, a través de la cláusula de nación más favorecida, gozó automáticamente de todas las concesiones arancelarias negociadas por otros miembros desde la entrada en vigor del Acuerdo.²

El ingreso de México al GATT no significó un cambio en la intensidad de aplicación de la nueva política comercial, pues incluso las medidas tomadas antes de entrar al GATT fueron más profundas que lo exigido por dicho organismo multilateral.

Para México, ingresar al GATT en ese momento fue de gran importancia, ya que tuvo la posibilidad de participar en las Rondas Anuales de Negociación en un momento de crucial relevancia, pues en septiembre de 1986 se iniciaron las negociaciones multilaterales de la

Ronda de Uruguay, en donde se trataron temas tales como los subsidios agrícolas, las restricciones cuantitativas a los textiles y el vestido, el comercio de servicios, la propiedad intelectual y la solución de controversias. Estas negociaciones desembocaron en la reorganización del Acuerdo y en el establecimiento el 1º de enero de 1995 de la Organización Mundial de Comercio (OMC) quien heredó las funciones del GATT.

En particular, a México le interesó integrarse al GATT (hoy OMC) por:

1. El fortalecimiento del sistema multilateral, que implica el fortalecimiento del marco normativo en diversas áreas del comercio internacional,
2. Reglas claras en la aplicación de medidas en contra de prácticas desleales con el propósito de evitar que sean utilizadas con fines proteccionistas, esto incluye investigaciones sobre dumping, límites temporales para aplicar medidas antidumping y compensatorias,
3. Mayor transparencia en la aplicación de salvaguardas y la eliminación de los acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones, que son acuerdos que obligan a los países a limitar sus ventas de ciertos productos al nivel exigido por el país importador.
4. Reducción significativa de aranceles y eliminación de barreras no arancelarias de los principales socios comerciales.
5. Menores distorsiones en el comercio mundial de productos agrícolas, con lo cual México podrá concurrir a los mercados internacionales en los sectores donde tenga ventajas comparativas. Además, con el establecimiento de normas sanitarias y fitosanitarias se evitarán barreras injustificadas al comercio, lo que beneficia a las exportaciones mexicanas de hortalizas frescas.
6. El establecimiento de un marco normativo para el mercado de los servicios, y
7. Acceso a mecanismos más transparentes de solución de controversias

⁷ BLANCO Mendoza. Herminio: Op. Cit. Pp. 89 – 100.

Un aspecto controvertido del ingreso de México al GATT fue la obligación que se adquirió de presentar ante el Consejo de las Partes Contratantes la política comercial que desarrolla el gobierno para su análisis. Sin embargo, desde que entró el Mecanismo de Seguimiento de las Políticas Comerciales (1988) cada uno de los miembros del GATT tiene la obligación de presentar su política comercial; este aspecto que desde un punto de vista nacionalista es poco aceptable, permite conocer la política comercial de los principales países industrializados, con lo cual se pueden establecer estrategias de protección al comercio nacional y aprovechar las ventajas que se prevén en el resto del mundo.

A partir de la creación de la OMC, se adopta un sistema integrado de solución de controversias que permite que la solución de las disputas comerciales sea más ágil y eficaz, pero sobre todo se logra que las decisiones de los paneles arbitrales sólo sean rechazados si existe consenso de los países miembros. Con esta medida se evitó que un país pudiera bloquear los resultados de los paneles. Este mecanismo ha sido de gran importancia para México, ya que asuntos como el embargo atunero, cemento, acero y tomate han sido resueltos favorablemente para los productores mexicanos, desafortunadamente en la práctica, la aplicación de las resoluciones no ha sido expedita.

Además, como miembro de la OMC y en su carácter de país en desarrollo, México goza del trato de nación más favorecida, lo que le permite aplazar o ampliar la aplicación de algunas disposiciones de los acuerdos o instrumentos jurídicos derivados de los resultados de la Ronda de Uruguay y tener un trato diferenciado en diversos acuerdos. También se beneficia de la reducción arancelaria en un promedio de 40%, especialmente en los siguientes productos: miel, limones, ron, acero, flores frescas, café crudo, tequila, motores y sus partes, aguacate, cerveza, computadoras, chasis para vehículos, mangos, jugo de naranja y vidrio.³

³ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI): página Internet.

Con su ingreso a la OMC (antes GATT), México obtuvo reciprocidad a la liberalización comercial de los últimos años, de hecho, al ingresar al organismo multilateral no tuvo que modificar su estructura arancelaria, pues los aranceles que se aplican están por debajo de los aranceles consolidados.

II.2.2 Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC)

El ingreso de México al Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) se planteó desde 1991 en busca de la diversificación comercial establecida en la política comercial, pero fue hasta noviembre de 1993 cuando se aprobó formalmente por consenso su ingreso a dicho mecanismo.

El APEC es un foro de consulta y cooperación económica que se formó en 1989 por iniciativa de Australia junto con 12 países de la región. Actualmente esta formada por: Australia, Brunei, Darussalam, Canadá, Corea, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur, Tailandia, Estados Unidos, China, Hong Kong, Taiwan, México, Papua Nueva Guinea y Chile.

Sus objetivos son: impulsar el crecimiento y el desarrollo de las economías de la región; incrementar los flujos de bienes, servicios, capital y tecnología; desarrollar y fortalecer un sistema comercial abierto en la región; reducir las barreras al intercambio de bienes, tecnología, servicios e inversión y fomentar el proceso de apertura comercial a través de la acción colectiva de sus miembros.⁴

Actualmente, el APEC es uno de los foros económicos más importantes del mundo, debido a que dentro de sus miembros se encuentran los países de mayor crecimiento económico en los últimos años, además de potencias económicas como son Estados Unidos y Japón. Además, en la Declaración de Bogor de 1994, los países miembros se comprometieron a

alcanzar la meta de comercio e inversión libre y abierto para el año 2010, en el caso de economías desarrolladas, y para el año 2020 en el caso de las economías en desarrollo. Para México, el participar en este mecanismo representa una gran oportunidad de diversificar el comercio aprovechando su ubicación geográfica.

II.2.3 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)

Como parte de la estrategia de apertura y como una muestra de la fortaleza de la política económica impulsada por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, México buscó en abril de 1991 convertirse en miembro de pleno derecho de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, la OCDE; objetivo que se logró el 18 de mayo de 1994.

Dicho organismo, creado en 1961, es un foro de consulta y coordinación intergubernamental que agrupa a 29 países⁴. Su finalidad es la de expandir la economía y el empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas económicas y sociales de sus países miembros, además de estimular y coordinar los esfuerzos en favor de los países en desarrollo.

La entrada de México a la OCDE implicaba en aquel momento de “auge” económico la consolidación de los avances realizados en materia económica, al adoptar los compromisos respecto a ciertos estándares internacionales. Esto traería mayor inversión extranjera y financiamiento internacional en mejores condiciones debido al menor riesgo del país. Desafortunadamente el espejismo del milagro mexicano se derrumbó con la devaluación de diciembre de 1994, por lo que el beneficio de mayor inversión no ha llegado como se esperaba y la consolidación del modelo de apertura aún no se logra.

⁴ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI); página Internet.

⁵ Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía, Japón, Finlandia, Australia, Nueva Zelanda, México (1994), la República Checa, Hungría, Polonia y Corea del Sur. Eslovaquia se encuentra en proceso de adhesión.

De su adhesión, México obtuvo algunas ventajas como participar en los foros de consulta donde se discuten y coordinan las políticas macroeconómicas de los países miembros, así como el acceso a la información que se genera dentro del organismo internacional, se obtuvieron condiciones preferenciales para préstamos, al disminuir la prima de riesgo asociada a la tasa de interés y participa activamente en las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI). Como contraparte, México adoptó las Decisiones de 1976 sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, en donde se incluye: 1) el Instrumento de Trato Nacional a Empresas de los Países Miembros, que implica que cada uno de los países miembros debe otorgar a las empresas que operen en sus territorios y que provengan de otros países miembros, de la misma forma que a las empresas nacionales, aplicando la normatividad, leyes y reglamentos sin distinción alguna, cabe señalar que la OCDE acepta excepciones a este instrumento, las cuales suelen darse en sectores como recursos naturales, transporte y servicios financieros. 2) Lineamientos para Empresas Multinacionales, que son un conjunto de recomendaciones a las empresas multinacionales que sirven como marco normativo con el objetivo de sus operaciones estén en armonía con la política de la nación. 3) Incentivos y Desincentivos a la Inversión Extranjera y 4) Requisitos Conflictuales, que modera la aplicación extraterritorial de las leyes de los países miembros, bajo el principio de soberanía nacional.

Otras Decisiones del Consejo son los Códigos de Liberalización de Operaciones Invisibles y de Movimientos de Capitales, su objetivo es reducir o eliminar los obstáculos para realizar transacciones invisibles y de movimientos de capitales que faciliten el comercio y la inversión entre los países miembros. Dentro de estos Códigos se establecen los principios rectores, mismos que son adoptados por los países miembros, esto son:

- Liberalización, que implica la eliminación de los controles de los tipos de cambio y de las restricciones legales y administrativas que impidan el flujo de las transferencias.

- No discriminación, este principio establece que cualquier ventaja relacionada con las materias cubiertas por los Códigos que se otorgue a algún país miembro debe extenderse al resto del grupo.⁶
- Trato Nacional, como se dijo antes, se refiere a que todas las empresas de los países miembros deberán ser tratadas como nacionales.
- Trato Equivalente, es similar al punto anterior pero se refiere al establecimiento de sucursales y agencias de empresas extranjeras del sector bancario, seguros y de otros servicios financieros.

Los países miembros tienen la posibilidad de no cumplir con los principios rectores a través de las llamadas Derogaciones, que son aplicables cuando la situación económica y financiera del país lo justifique, cuando las medidas de liberalización provoquen problemas económicos o financieros serios y cuando se presente un grave deterioro en la balanza de pagos.

Adicionalmente existen las Reservas, normalmente aplicadas para los países que se adhieren a los Códigos o cuando hay una nueva obligación en los Códigos. Si la situación económica o financiera de un país no le permite poner en práctica todas las medidas de liberalización puede solicitar una reserva, lo cual no le impide seguir aplicando otras obligaciones establecidas en los Códigos. El empleo de las reservas dentro de la OCDE es común y normalmente se solicitan para limitar y controlar el margen de actividad de los no residentes en el país, reservando ciertas operaciones a sus residentes, la cotización de valores nacionales en el extranjero y las operaciones realizadas en el extranjero por sus residentes.

⁶ Cabe señalar que existen excepciones que permiten aplicar medidas de liberalización adicionales sin tener que hacerlas extensivas al resto de los países miembros, es el caso de los países que mantienen su sistema aduanero o monetario especial.

II.3 Los acuerdos comerciales de México en América

México y América Latina comparten una historia en común que se expresa en el idioma y la cultura. Sin embargo, el intercambio comercial no ha sido muy relevante, históricamente las exportaciones mexicanas a la región han sido menores al 1% de su exportación total; aún después de los diversos acuerdos comerciales y de cooperación, que a partir de la década de los sesenta se han firmado entre México y diversos países de América Latina. Las razones que explican esta situación han sido de diversa índole, pero la que siempre incidirá es la distancia geográfica y sobre todo el hecho de que la frontera más grande de México es con el país más poderoso del mundo, Estados Unidos. Por su puesto, no se puede ignorar la carencia de infraestructura carretera y portuaria que impide un mayor flujo comercial hacia el sur del Continente, entre otras causas.

En los últimos años, México ha tratado de ampliar su influencia hacia el sur del continente a través de diversos acuerdos de libre comercio con Chile, Costa Rica, Colombia y Venezuela (G-3) y Bolivia. Adicionalmente, están los acuerdos firmados bajo el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que tiene gran relevancia en toda Latinoamérica

II.3.1 Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

La ALADI fue instituida en 1980 a través del Tratado de Montevideo como resultado de la reforma de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) de 1960. Los países que la conforman son: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Como su nombre lo indica, esta asociación concibe el proceso de integración como medio para promover el desarrollo armónico y equilibrado de la región y tiene como meta gradual y de largo plazo, el establecimiento del mercado común latinoamericano, aunque no cuenta con un calendario de metas.

La ALADI cuenta con tres mecanismos para otorgar preferencias económicas:

- i) Preferencia Arancelaria Regional (PAR), que implican que cada país miembro otorga una preferencia arancelaria promedio del 20% para los productos importados de otro país miembro;
- ii) Acuerdos de Alcance Regional (AAR) a través de este tipo de acuerdos, los países miembros se pueden otorgar preferencias arancelarias mayores a las PAR en grupos de productos determinados; y
- iii) Acuerdos de Alcance Parcial (AAP) que son el instrumento más utilizado gracias a su flexibilidad, pues de los diez países miembros pueden otorgarse concesiones arancelarias profundas o liberalización comercial total en sectores o productos específicos y casi cualquier materia que deseen los países participantes.

Los dos primeros mecanismos prácticamente no han sido utilizados por falta de consenso entre los países miembros, siendo los AAP los de mayor uso dentro del organismo. Sin embargo, los AAP han contribuido poco para alcanzar la creación del mercado común latinoamericano, ya que la multiplicidad de acuerdos que se han dado bajo este mecanismo ha fragmentado la cooperación al interior de la ALADI, la cual ha quedado simplemente como marco para realizar acuerdos entre sus miembros y no como un organismo rector.

Para México, la ALADI es un organismo de gran importancia a nivel regional, ya que bajo su marco ha firmado 38 acuerdos, seis de ellos regionales (AAR), 25 de alcance parcial (AAP) y siete son acuerdos suscritos con países latinoamericanos no miembros de la asociación.

Además, la ALADI es el foro comercial latinoamericano a través del cual México expuso su estrategia comercial en los acuerdos comerciales basada en el esquema empleado en el TLCAN con el propósito de incentivar la integración latinoamericana. A continuación se enlistan los puntos más importantes de dicha estrategia:

1. Celebración de acuerdos comerciales con una cobertura amplia de negocios.
2. Desgravación arancelaria a partir de un arancel máximo acordado.
3. Eliminación de las barreras no arancelarias al comercio, con excepciones en productos muy sensibles.
4. Aplicación transparente de los mecanismos contra prácticas desleales de comercio y la eliminación de subsidios a la exportación.
5. Eliminación de obstáculos al transporte y la negociación de criterios transparentes para la aplicación de las normas técnicas.
6. Concertación de reglas de origen claras.
7. Definición de salvaguardas transparentes y transitorias.
8. Concertación de mecanismos ágiles y efectivos para la solución de controversias.
9. Creación de programas concretos y permanentes de promoción comercial y de inversiones.
10. Formación de subregiones económicas congruentes con el multilateralismo.

II.3.2 Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile (ACE)

El Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile (ACE) firmado en septiembre de 1991 es un ejemplo de los acuerdos que se han firmado bajo el marco de la ALADI pues se trata de un AAP que sustituye a partir del primero de enero de 1992 (fecha de entrada en vigor del tratado), los demás instrumentos entre ambos países bajo el marco de la ALADI.

El acuerdo no se desliga del régimen de origen establecido por la resolución 78 del Comité de Representantes de ALADI, que requiere de un 50% de contenido nacional. Por otra parte, establece plazos para la desgravación con el fin llegar a la eliminación total de los impuestos entre ambos países en 1998. Además, se establecieron cláusulas para la aplicación de salvaguardas en concordancia con lo definido en la OMC; se acordó combatir

toda práctica desleal de comercio, dar libre acceso a las cargas marítimas para buques con bandera nacional, tránsito aéreo libre entre las dos ciudades capitales y el establecimiento de mecanismos de solución de controversias a través de la Comisión Administradora del Acuerdo y, en última instancia, el arbitraje por medio de paneles binacionales.

El programa de desgravación arancelaria establecido en el ACE es muy rápido, ya que desde el primero de enero de 1996, el 97% del universo arancelario se encuentra libre de arancel en ambos países. Únicamente ciertos productos agrícolas, químicos y madereros tendrán un arancel de 4% que se eliminará a partir de 1998.

Como puede observar en el siguiente cuadro, el comercio entre México y Chile ha tenido un crecimiento constante entre el 30 y 40 por ciento anual, tendencia que se ha observado aún antes de firmado el Acuerdo. Sin embargo, es significativo que el volumen comercializado de enero a mayo de 1997 es 24% menor, esto aún cuando a partir de 1996 prácticamente hay libre comercio entre los dos países.

CUADRO 3
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON CHILE
(miles de dólares)

Concepto / Año	1992	1993	1994	1995	1996	1996*	1997*
Exportaciones	152,482	193,989	203,405	489,917	688,522	282,826	302,168
Importaciones	95,540	129,918	227,723	498,328	402,044	302,044	140,626
Balanza Comercial	56,942	64,071	-24,318	-84,11	286,478	-19,218	161,542
Comercio Total	248,022	323,907	431,128	988,245	1,090,566	584,870	442,794
Variación (%)		30.6	33.1	129.2	10.3	-	-24.3

* Cifras de enero a mayo.

FUENTE: Elaboración propia con base en las Estadísticas del Comercio Exterior de México. Información Preliminar enero - mayo de 1997, Vol. XX, Número 5

En el siguiente cuadro se presentan los principales productos que se comercializan entre los dos países:

CUADRO 4
PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS
ENTRE MEXICO Y CHILE

• Exportaciones a Chile	• Importaciones desde Chile
<ul style="list-style-type: none"> • Automóviles • Camiones • Productos químicos • Furgones • Propano butano • Policloruro de vinilo • Algodón en rama • Pigmentos y preparaciones a base de dióxido • Tubos de cobre refinados • Toallas y tapones higiénicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Harina de pescado • Frijoles • Ciruelas pasas • Nitrato de sodio y de potasio • Pentaeritritol • Duraznos • Manzanas • Cortezas de agrios • Maderas tratadas con pintura • Pimientos secos • Uvas • Aceite de pescado

FUENTE: SECOFI, con datos del Banco de México, 1997

En el campo de las inversiones, el Acuerdo permite la complementariedad y la cooperación para invertir o emprender proyectos conjuntos en sectores como el minero, hortofrutícola, pesquero y silvícola. Hasta 1996 México ha invertido en Chile en panificación, televisión y petroquímica. Por su parte Chile ha invertido en México en frigoríficos, producción de champiñones y guantes quirúrgicos.

II.3.3 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

A lo largo de la historia económica bilateral entre México y los Estados Unidos han existido asimetrías económicas, diferencias en la aplicación de políticas económicas, proteccionismo de uno y otro lado, tensiones políticas, guerras, etcétera, a pesar de ello la relación comercial ha sido constante y ascendente durante décadas.

Es a partir de 1983 que las relaciones comerciales bilaterales empezaron a sufrir transformaciones significativas originadas fundamentalmente por la crisis de la deuda de ese periodo que llevo a México a la aplicación de un modelo de política económica (de ajuste) que incluyó la aplicación de una política de apertura comercial unilateral. Así, a partir de esa fecha y posteriormente con el inicio de las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y su puesta en marcha en enero de 1994, es que se llegó al más alto nivel en que se encuentran las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos hoy en día.

II.3.3.1 Propuesta de Creación de TLCAN

La propuesta de creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se inicia en 1990, cuando las autoridades comerciales de México y Estados Unidos recomendaron a los presidentes de ambos países ampliar los flujos bilaterales de comercio e inversión a través de un tratado de libre comercio. Poco después, el gobierno canadiense manifestó su interés en participar en las negociaciones, las cuales se iniciaron formalmente el 12 de julio de 1991 y terminaron 14 meses después, en agosto de 1992. En diciembre de ese mismo año se firmó el documento final en el cual se estableció el 1 de enero de 1994 para la entrada en vigor del Tratado.

El propósito del TLCAN “es facilitar la integración económica de Norteamérica: es decir, lograr que se piense en términos de una extensa zona económica regional y no como en tres separadas...”⁷. Con el establecimiento del TLCAN se creó el área de libre comercio más grande del mundo, comprendiendo un mercado potencial de más de 370 millones de personas y estimándose una producción anual mayor a los 6.5 trillones de dólares en bienes y servicios.⁸

⁷ WEINTRAUB, Sidney; El TLC cumple tres años. Un informe de sus avances. FCE - ITAM; México, 1997. Pág. 42.

El punto central es que dentro de la conceptualización de este acuerdo, se espera crear las condiciones para que las empresas sean capaces de realizar decisiones basadas en ventajas de mercado, es decir, por el mecanismo de los precios en lugar de basarse en barreras arancelarias y no arancelarias. También se supone que las inversiones fluirán de una región a otra, permitiendo el beneficio mutuo de las actividades primaria, secundaria y terciaria. Asimismo se prevé que el acuerdo creará sus mecanismos de servicios para que acompañen al incremento del comercio entre los países participantes.

El TLCAN se ha distinguido del resto de los acuerdos de libre comercio por incluir temas que antes no se abordaban tales como: servicios, propiedad intelectual, medio ambiente y laboral. La estructura del acuerdo comercial es la siguiente: consta de un Preámbulo y veintidós capítulos agrupados en ocho partes: 1) Aspectos Generales, 2) Comercio de Bienes, 3) Barreras técnicas al comercio, 4) Compras del sector público, 5) Inversión y comercio de servicios, 6) Propiedad intelectual, 7) Solución de Controversias y, Excepciones y disposiciones finales. En los Acuerdos Paralelos al TLCAN se incluyen los acuerdos de cooperación trilateral sobre medio ambiente y aspectos laborales.

II.3.3.2 Objetivos del TLCAN

Los objetivos del TLCAN, son básicamente los de promover el empleo y el crecimiento económico de la zona, por medio de la expansión del comercio y el incremento en las oportunidades de inversión. Esto, a través del incremento en la competitividad de los diversos sectores económicos de los tres países.

Para lograr dichos objetivos, el TLCAN busca entre otras cosas: eliminar barreras al comercio, promover condiciones de competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proveer la adecuada protección de derechos intelectuales, establecer

* Committee on Government Operations House of Representatives. 1993.

procedimientos efectivos para la implantación y aplicación del acuerdo y resolver las disputas para conseguir una buena cooperación multilateral.

A pesar de que conceptualmente el objetivo general del TLC es el conseguir incrementar el nivel de bienestar económico de la zona, también es cierto y obvio que cada país tiene sus objetivos particulares.

Para Estados Unidos, un acuerdo de libre comercio con México sería un elemento más dentro de la vasta estrategia comercial que trata de promover el libre comercio por todo el continente americano y dar así un estímulo a negociaciones comerciales multilaterales. Además, existía el interés de establecer una mayor cooperación en temas de interés común como las drogas y la inmigración.

Para México, un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos era importante para obtener la reciprocidad a las medidas de apertura comercial emprendidas de manera unilateral, captar mayor cantidad de inversión extranjera principalmente de los Estados Unidos y con ello se la creación de empleos en el largo plazo; acceder a tecnologías de punta provenientes de las inversiones americanas y acceder a insumos más baratos.

Por su parte, Canadá vio en el TLCAN la posibilidad de renegociar algunos de los puntos acordados en el acuerdo de libre comercio que había firmado con Estados Unidos y aumentar su comercio hacia México.

Ahora bien, la importancia del acuerdo debe matizarse para cada uno de países que lo forman. Para Estados Unidos y Canadá el TLCAN es un marco para las relaciones económicas y no un factor predominante en su economía interna como lo es para México. Por otra parte, debido a la gran disparidad en el tamaño de las economías de los países firmantes (México representa la vigésima parte de la economía estadounidense y Canadá el diez por ciento) el efecto a nivel interno es distinto. Siendo Estados Unidos un comerciante mundial, la balanza comercial con un país específico le impacta poco desde la perspectiva

de su comercio total aunque esto no significa que algunos sectores específicos se vean afectados seriamente, por ejemplo, con la relocalización de una industria y la consecuente pérdida de empleos. En cambio, para México que concentra su comercio en casi el 80% con Estados Unidos, se vuelve de vital importancia para toda la economía lo que acontezca en su comercio bilateral.

II.3.3.3 Algunos aspectos del comercio trilateral a partir del TLCAN

Normalmente, los acuerdos de libre comercio son calificados considerando dos criterios: la creación/desaparición de empleos y el resultado de la balanza comercial. Se afirma que un acuerdo de libre comercio ha funcionado si hay creación de empleos o si la balanza comercial es favorable. Sin embargo, como establece Weintraub,⁹ estas mediciones son engañosas pues la creación/desaparición de empleos no solo es consecuencia de la política comercial de un país sino que esta influida por un gran número de variables económicas. Por otro lado, el saldo positivo en la balanza comercial entre dos países tampoco demuestra el éxito del acuerdo, pues normalmente un país tiene saldos negativos con un país y positivos con otro. Es por eso que Weintraub establece como criterios válidos para la evaluación del TLCAN i) el aumento total del comercio ii) el comercio intraindustrial y la especialización iii) productividad y salarios iv) la competitividad de las industrial v) los efectos sobre el medio ambiente y vi) la formación de instituciones para la cooperación. Sin embargo, esto es cierto para los Estados Unidos y Canadá, para México los indicadores de empleo y entrada de inversiones son los que deben considerarse como válidos debido a que se trata de un país en desarrollo.

⁹ Es decir, si hay creación o desviación de comercio.

II.3.4 Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica

En el mismo año en que entró en vigor el TLCAN, México suscribió (en marzo de 1994) un Tratado de Libre Comercio con Costa Rica. En dicho tratado se cubrieron doce temas con el objetivo de promover el intercambio comercial y la inversión en los dos países; los temas son: acceso a mercados, reglas de Origen, agricultura, normas técnicas, normas fito y zoonosanitarias, medidas de salvaguardia, prácticas desleales, compras de gobierno, inversión, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias.

El programa de desgravación arancelaria establecido también es muy rápido, ya que a partir del primero de enero de 1996, el 70% de las exportaciones mexicanas de bienes no agropecuarios hacia Costa Rica están libres de arancel; el 20% quedará liberado a partir del primero de enero de 1999; y el restante 10% no pagará arancel a partir del primero de enero del año 2004. Por su parte, 75% de las importaciones mexicanas provenientes de Costa Rica están exentas de aranceles a partir del primero de enero de 1996, 15% más lo estarán a partir del primero de enero de 1999 y el restante 10% a partir del primero de enero del año 2004.¹⁰

Sin embargo, la importancia del comercio entre los dos países es muy baja y la diversidad de productos que se comercian es muy poca, prácticamente se concentra en dos productos, contenedores y aceite de palma, como se puede observar en los siguientes cuadros.

¹⁰Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI); página Internet

CUADRO 5
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON COSTA RICA
(miles de dólares)

Concepto / Año	1992	1993	1994	1995	1996	1996*	1997*
Exportaciones	106,959	99,302	94,612	137,330	188,101	69,037	84,831
Importaciones	14,510	21,802	27,523	155,87	57,645	19,614	28,927
Balanza Comercial	92,449	77,500	67,089	121,743	130,456	49,423	55,904
Comercio Total	121,469	121,104	122,135	152,917	245,746	88,651	113,758
Variación (%)	-	-3.0	8.5	25.2	60.7	-	28.3

* Cifras de enero a mayo.

FUENTE: Elaboración propia con base en las Estadísticas del Comercio Exterior de México. Información Preliminar enero - mayo de 1997, Vol. XX, Número 5

CUADRO 6
PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALIZADOS ENTRE
MÉXICO Y COSTA RICA
(millones de dólares)

Exportaciones Mexicanas			Importaciones Mexicanas		
Producto	1997	Participación (%)	Producto	1997	Participación (%)
Contenedores	7.4	21.8	Aceite de palma	4.1	50.0
Conductores eléctricos	1.4	4.1	Televisores	0.3	3.6
Preparaciones alimenticias	0.9	2.6	Pilas	0.2	2.4
Cinc	0.7	2.0	Caucho	0.2	2.4
Tereftalato	0.7	2.0	Poliéster	.02	2.4
Libros	0.6	1.7	Camarones y Langostinos	0.2	2.4
Compresas	0.6	1.7	Válvulas	0.1	1.2
Medicamentos	0.5	1.4	Tejidos de fibras discontinuas	0.1	1.2
Automóviles	0.5	1.4	Secadores para cabello	0.1	1.2
Computadoras	0.3	0.8	Maquinaria para limpieza de granos	0.1	1.2
Exportaciones totales	33.8	100.0	Importaciones totales	8.2	100.0

FUENTE: SECOFI, página Internet.

II.3.5 Tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela (G-3)

El siguiente tratado de libre comercio fue el Tratado del Grupo de los Tres (G-3), firmado en junio de 1994 entre Colombia, México y Venezuela, el cual entró en vigor en enero del siguiente año. La importancia de este tratado radica en la creación de un mercado de más de 150 millones de consumidores potenciales. El tratado busca un acceso amplio y seguro de los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país.

Las áreas que cubre son las siguientes: trato nacional y acceso de bienes al mercado, sector automotor, sector agropecuario, medidas fitosanitarias y zoonitarias, reglas de origen, procedimientos aduanales, salvaguardias, prácticas desleales de comercio internacional, principios generales sobre el comercio de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, entrada temporal de personas de negocios, normas técnicas, compras del sector público, política en materia de empresas del estado, inversión, propiedad intelectual y solución de controversias. La desgravación arancelaria se estableció de manera bilateral, así, entre México y Colombia, a partir del primero de enero de 1996, aproximadamente el 40% de las exportaciones mexicanas y el 63% de las exportaciones colombianas están libres de arancel. Mientras que entre México y Venezuela al desgravación será gradual hasta llegar al libre comercio el primero de julio del año 2004.

En octubre de 1993, los presidentes del después llamado G-3 y los jefes de gobierno de la CARICOM reafirmaron su compromiso de impulsar la integración económica con los países de Centroamérica. Como resultado de las pláticas, en julio de 1994 se creó la Asociación de Estados del Caribe (AEC), como un organismo de consulta, concertación y cooperación entre las naciones del área. Su objetivo es el de promover un espacio económico ampliado para el comercio y la inversión en la región.

Como puede observarse en los siguientes cuadros, el comercio de México con Colombia y Venezuela no es muy amplio, con la ventaja de que las exportaciones mexicanas están más diversificadas que las importaciones que hacen los otros dos países

CUADRO 7
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON EL G-3
(miles de dólares)

Concepto / Año	1992	1993	1994	1995	1996	1996*	1997*
Exportaciones	418,049	463,333	477,781	832,930	861,779	357,455	446,461
Importaciones	279,594	310,322	418,191	311,463	331,036	101,260	205,053
Balanza Comercial	138,455	153,011	59,590	521,467	530,743	256,195	241,408
Comercio Total	697,643	773,655	895,972	1,144,393	1,192,815	458,715	651,514
Variación (%)		10.9	15.8	27.7	4.2	-	42.0

* Cifras de enero a mayo.

FUENTE: Elaboración propia con base en las Estadísticas del Comercio Exterior de México. Información Preliminar enero - mayo de 1997, Vol. XX, Número 5

II.3.6 Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia

También, en 1994 se firmó el Tratado de Libre Comercio con Bolivia, que al igual que los otros abarca los temas de: trato nacional y acceso de bienes al mercado, agricultura, medidas zoonosanitarias y fitosanitarias, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas de salvaguardia, prácticas desleales, principios generales sobre el comercio de servicios, telecomunicaciones, entrada temporal de personas de negocios, servicios financieros, medidas de normalización, compras del sector público, inversión, propiedad intelectual, solución de controversias.

El programa de desgravación arancelaria que se estableció es el más rápido de los acordados en los otros tratados de libre comercio. Desde el primero de enero de 1995 quedaron libres de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a Bolivia, mientras que México liberó el 99% de las importaciones provenientes de Bolivia. Es importante observar que el flujo del comercio entre los dos países es muy bajo y se concentra en dos productos:

las barras de hierro/acero como exportación mexicana con una participación del 15.3% del total y por parte de las importaciones provenientes de Bolivia la menas de estaño que representa el 54.5 del total de las importaciones.

CUADRO 8
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON BOLIVIA
(miles de dólares)

Concepto / Año	1992	1993	1994	1995	1996	1996*	1997*
Exportaciones	8,513	17,023	13,422	24,126	30,364	8466	12,460
Importaciones	17,108	16,157	19,060	5,126	8,005	2,356	4,264
Balanza Comercial	-8,595	866	-5,638	19,000	22,359	6,110	8,196
Comercio Total	25,621	33,180	32,482	29,252	38,369	10,822	16,724
Variación (%)	-	29.5	-2.1	-9.9	31.1	-	54.5

* Cifras de enero a mayo.

FUENTE: Elaboración propia con base en las Estadísticas del Comercio Exterior de México. Información Preliminar enero - mayo de 1997, Vol. XX, Número 5

II.3.7 Negociaciones en Proceso

Finalmente, cabe destacar que actualmente están en proceso negociaciones con el Triángulo del Norte de Centroamérica integrado por Guatemala, Honduras y El Salvador. Por otra parte, también se realizan negociaciones con Nicaragua, Jamaica, Belice y Panamá para establecer un acuerdo que abarque los siguientes temas: acceso a mercados, reglas de origen, agricultura, servicios, normas técnicas, solución de controversias, normas fito y zoonitarias, compras gubernamentales, practicas desleales, medidas de salvaguarda, inversión y propiedad intelectual.¹¹

En América del Sur, México ha iniciado negociaciones con Ecuador, Perú y Trinidad y Tobago. Con los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) se está negociando un acuerdo transitorio que sustituya los acuerdos comerciales bilaterales

¹¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI); página Internet.

vigentes. que se firmaron bajo el amparo de la ALADI, esto con el propósito de llegar más adelante a una negociación más amplia en la cual se pueda plantear la integración en conjunto.

II.3.8 La Cuenca del Pacífico

A partir de 1986 (en el Gobierno del Presidente Miguel de al Madrid) se buscó, como parte de la estrategia de apertura de la economía, la diversificación de las relaciones económicas y diplomáticas con otras naciones en la búsqueda de mercados, capitales y tecnología. Bajo ese contexto, la Cuenca del Pacífico es una región prioritaria, debido a que en ella se encuentran 47 estados - naciones de tres continentes (24 ribereños y 23 insulares), entre los cuales se encuentran cinco de los países más desarrollados del mundo: Estados Unidos, Japón, Canadá, Australia y Nueva Zelanda; los llamados Tigres Asiáticos: Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur -que desde la década de los sesenta tienen tasas de crecimiento reales de entre 10 y 12% anual- en la misma zona se encuentran los países miembros de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ASEAN): Indonesia, Tailandia, Malasia, Brunei y Filipinas¹² que son considerados la segunda generación de países de reciente industrialización. Obviamente, también se encuentran los países latinoamericanos entre los que destacan México y Chile, quienes han aplicado severas medidas de liberalización.

Como es sabido, las relaciones políticas y económicas de México con los países miembros de la Cuenca se han llevado a cabo desde hace años, pero su participación institucional como miembro activo de los organismos de cooperación se dio inicialmente con su adhesión al Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PEBC) en 1989. Este consejo es una organización de empresarios que surgió en 1967 por iniciativa del Comité Cooperativo de Negocios Japón - Australia con el objetivo de promover la cooperación

económica entre los países miembros en comercio, inversiones, tecnología, turismo e intercambio científico y cultural. Esto no significa que el Consejo busque establecer una zona de libre comercio; sin embargo, ha apoyado la creación de comités especiales de agricultura, medio ambiente y transferencia de tecnología; turismo, telecomunicaciones y transportes. Actualmente juega un papel muy importante por su influencia en la toma de decisiones económicas y políticas de sus gobiernos, especialmente ahora que en el mundo se ha adoptado una serie de políticas de privatización.

México participa como miembro de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) a partir de mayo de 1991. Este organismo surgió en 1980 a partir de una reunión con la participación de empresarios, funcionarios gubernamentales y académicos entre los gobiernos de Australia y Japón. La PECC ha servido de foro para resolver las fricciones comerciales, actualmente su importancia radica en que puede llegar a conformarse como un mercado abierto y de libre acceso.

¹¹ Singapur también es miembro de la ASEAN.

CAPITULO III

LA UNION ECONOMICA Y MONETARIA EUROPEA

III.1 Situación actual de la Unión Europea.

Como se mencionó en el primer capítulo, a partir de la mitad de la década de los setenta y hasta la primera mitad de los ochenta, la integración europea sufrió de la llamada "euroesclerosis". Se le llamó así debido a la recesión mundial que provocó la desaceleración del crecimiento económico europeo, en la que de una tasa promedio anual de crecimiento de 4.5% en 1973, pasó apenas al 1% hacia 1984, además de que la tasa de desempleo se situó hasta en un 9.1% en el periodo 1980-1994¹, la cual desde entonces se constituyó como un mal estructural que hasta la fecha no ha podido resolverse. El factor considerado como determinante de esta incapacidad de respuesta a la desaceleración económica por parte de la Comunidad Europea (CE), fue la fragmentación del mercado comunitario en pequeños mercados nacionales debido a políticas proteccionistas.

Ante el avance de las economías estadounidense y japonesa y la consecuente pérdida de presencia europea en los mercados mundiales, la CE propuso en 1985 el proyecto "Europa 1992" con el cual se reinició con un nuevo impulso el proceso de integración, al replantear la posición europea como potencia mundial. La meta fue hacer frente a las dos naciones antes mencionadas, mediante la creación de un gran mercado unido en el que se promoviera el libre tránsito de bienes, servicios, personas y capitales. A pesar de que el panorama mundial continuó siendo poco favorable, la integración europea siguió adelante y en 1986 doce miembros formaban parte de la CE, con las adhesiones de España y Portugal.

¹ La Unión Europea y el Comercio Mundial, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas

Del proyecto “Europa 1992” surgió el llamado *Libro Blanco*, donde se expuso el programa para llegar al Mercado Único Europeo a partir del 1º de enero de 1993. Las 282 propuestas legislativas del Libro Blanco fueron recogidas en el Acta Única que entró en vigor el 1º de julio de 1987 y en el Tratado de Maastricht firmado en febrero de 1992, modificando sustancialmente el previo Tratado de Roma que concebía a la CE como una simple zona de libre comercio. También se modificó el sistema institucional; entre los cambios más importantes destaca el fortalecimiento de la colaboración entre el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo, en donde se da a éste mayor poder de decisión para la adopción de normas del mercado interior. Asimismo, se cambió el sistema de decisión por unanimidad al de voto mayoritario, ello con el fin de evitar el que la oposición de un país pudiera obstruir la toma de decisiones.

La Unión Europea se fundamenta en un sistema de tres pilares (ver cuadro 9); uno corresponde a la Comunidad Europea (CE) en la cual se establecen los temas en los que ya no se debe dar marcha atrás, como es el establecimiento de la ciudadanía europea, la moneda única, etc., el segundo se refiere a la Política Exterior y de Seguridad Común y el tercero a los Asuntos Interiores y de Justicia. El primero de ellos fue establecido en el Tratado de Roma y tiene carácter supranacional e interinstitucional, los otros dos aparecen como estructuras de cooperación estrictamente intergubernamental. El Tratado de Maastricht incorporó al primer pilar el proyecto de Unión Económica y Monetaria, que implica la creación de una moneda única (el Euro), la creación del Banco Central Europeo, el establecimiento de una Política Monetaria Común y la Coordinación de las Políticas Económicas. En el siguiente cuadro se resume la estructura actual de la Unión Europea.

CUADRO 9
ESTRUCTURA DE LA UNIÓN EUROPEA

COMUNIDAD EUROPEA	POLÍTICA EXTERIOR Y DE SEGURIDAD COMÚN	ASUNTOS INTERIORES Y DE JUSTICIA
Tratado de Roma revisado por el Acta Única Europea: ⇒ Democratización de las Instituciones ⇒ Ciudadanía ⇒ Competencias nuevas ⇒ Competencias reforzadas Unión Económica y Monetaria ⇒ Moneda Única ⇒ Banco Central ⇒ Política Monetaria Única ⇒ Coordinación de las políticas económicas.	Política Exterior Común: ⇒ Cooperación sistemática ⇒ Posiciones y acciones comunes ⇒ Política de defensa Común ⇒ Se apoya en la Unión Europea Occidental (UEO)	Cooperación reforzada: Políticas de asilo Reglas sobre el cruce de las fronteras exteriores de los Estados Miembros Política de Inmigración Lucha contra la drogadicción Lucha contra el fraude internacional Cooperación aduanera, policíaca y judicial.

FUENTE: La Unión Europea y México. Delegación de la Comisión Europea en México, Septiembre de 1995.

Actualmente la Unión Europea esta formada por quince países², su territorio alcanza casi 3.24 millones de kilómetros cuadrados (tres veces menos que el de Estados Unidos y ocho veces más grande que el de Japón), sus límites marinos van desde el mar Mediterráneo hasta el mar Báltico y dentro de sus fronteras viven más de 370 millones de personas, que tienen distintas culturas, opiniones, lenguas y expectativas de vida y que representan un importante mercado, ya que moviliza más del 25% de los intercambios del planeta, sin contar su comercio interno. Esto hace de la Unión Europea, la potencia comercial más importante del mundo y por ello juega un decisivo rol en la política comercial internacional.

² En orden de adhesión: Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Grecia, España, Portugal, Austria, Finlandia y Suecia.

III.2 Las instituciones de la Unión Europea

La Unión Europea (UE) es una organización intergubernamental organizada a través de una serie de instituciones comunes que vigilan el cumplimiento de los objetivos comunitarios, por encima de los gobiernos y parlamentos de los países miembros. De hecho, estas instituciones son las que dieron origen a la UE como se conoce actualmente, cuando se creó la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom). Estas tres comunidades son el centro de la UE y son competencia de varias instituciones: la Comisión Europea, el Consejo de Ministros de la UE, el Parlamento Europeo y el Tribunal de Justicia, así como el Tribunal de Cuentas, el Comité Económico y Social y el Comité de Regiones.

La UE esta conformada por dieciocho instituciones, diez de las cuales surgieron a partir del Tratado de Maastricht con el objetivo de llegar a la UEM antes del año 2000. Una característica de las instituciones de la UE es que están dotadas de una parte de los poderes legislativo, ejecutivo y judicial, es decir, se comparten las responsabilidades y pueden adoptar medidas con fuerza de ley, lo que las hace diferentes del resto de las instituciones multilaterales en el mundo, las más importantes son:

La Comisión Europea es el órgano ejecutivo de la UE, es quien vigila la aplicación de los Tratados y de las decisiones de las Instituciones. Tiene la facultad de proponer y ejecutar políticas comunitarias a través de directivas y resoluciones que son adoptadas de forma colegiada; propone legislación, tiene poderes de investigación y puede ejercer recursos legales contra los Estados miembros que violen la legislación comunitaria. También es responsable de la administración del presupuesto de la CE y representa a ésta en las negociaciones comerciales.

El Consejo Europeo, esta conformado por los Jefes de Estado y de Gobierno de los países miembros de la UE aunque no tiene poderes legislativos. Se reúne cuando menos dos veces

al año y sus conclusiones sirven para definir los principios y orientaciones generales para el desarrollo interno y externo de la comunidad.

El Consejo de Ministros de la Unión Europea, es el órgano legislador de la UE, ya que es el que se encarga de establecer las decisiones políticas de la unión con base en las proposiciones de la Comisión Europea. Los integrantes del Consejo generalmente varían de reunión a reunión, ya que a ella asisten un Ministro de cada país miembro, dependiendo del asunto que se trate, este puede ser agricultura, economía, industria, etc. Los Ministros representan y defienden los intereses de su país, tratando de concertar con los objetivos de la Unión. Antes del de la firma del Acta Única y del Tratado de Maastricht, todas las decisiones eran tomadas por unanimidad, lo que retrasaba el proceso de aprobación, actualmente las decisiones se adoptan por mayoría calificada y en algunos casos sólo se requiere mayoría simple, quedando la unanimidad para asuntos de gran importancia.

El Parlamento Europeo, prácticamente está involucrado en todos los aspectos de la UE; está formado por 626 diputados elegidos cada cinco años por sufragio directo. Cada país miembro esta representado en el Parlamento en proporción a su número de habitantes. Los "eurodiputados" no representan los intereses de su país de origen sino a grupos políticos a escala comunitaria. El Acta Única y el Tratado de Maastricht dieron al Parlamento mayor poder legislativo, participando en la elaboración del presupuesto y control del gasto comunitario; es consultado sobre los aspectos principales de la Política Exterior y de Seguridad Común, tiene el derecho de ser informado sobre los asuntos interiores y de justicia y puede hacer preguntas y formular recomendaciones al Consejo. Además es necesario su voto de aprobación en la elección de la Comisión y en caso extremo puede destituirla.

Tribunal de Justicia, su función principal es hacer respetar la aplicación de los Tratados de la Comunidad Europea, controla la legalidad de la actuación de los órganos Comunitarios y el respeto de los países miembros por el derecho comunitario. En la Corte Europea de

Justicia se dirimen los conflictos, se interpreta la legislación y se estatuye sobre las cuestiones jurídicas relativas a los Tratados de la Comunidad que promueven las instituciones de la UE.

Tribunal de Cuentas, su función es la de controlar las actividades financieras de la Comunidad Europea para lo cual emite un reporte sobre la confiabilidad de las cuentas, la legalidad y la regularidad de los ingresos y gastos, incluso los que no están en el presupuesto anual. Tiene el poder de realizar investigaciones a los países miembros sobre las operaciones que realizan por cuenta de la UE, e incluso a países no miembros que reciben ayuda financiera de la comunidad. Está formado por quince integrantes designados por el Consejo de la Unión Europea.

Comité Económico y Social, esta compuesto por 220 representantes de diversos sectores de la sociedad europea: agricultores, productores, comerciantes, profesionales, artesanos, etc. elegidos por el Consejo de Ministros de la Unión Europea. Es un órgano consultivo del Consejo y de la Comisión Europea en los asuntos relacionados con la Comunidad Económica Europea y la Euratom. Debe ser consultado para tomar decisiones y puede emitir opinión por iniciativa propia.

Comité de las Regiones, este comité surge a partir del Tratado de Maastricht debido a las disparidades de desarrollo entre las regiones que conforman la UE (la región más rica lo es seis veces más que la más pobre). El Acta Única estableció como prioridad para lograr el Mercado Único el fortalecimiento de la cohesión económica y social de la Unión, para lo cual se deberá promover el desarrollo de las regiones atrasadas, reconversión de las regiones industriales con problemas, lucha contra el desempleo, apoyo a jóvenes profesionistas, adaptación de las estructuras agrícolas y silvícolas y de desarrollo de las zonas rurales. Esta integrado por representantes de los quince países miembros y es consultado por el Consejo o la Comisión Europea y puede emitir una opinión por iniciativa propia.

Las otras diez instituciones que conforman la Unión Europea surgieron a partir del Acta Única y el Tratado de Maastricht, algunas de ellas ya están funcionando con todas sus facultades, mientras que otras se encuentran en proceso de formación:

- Agencia Europea para el Medio Ambiente,
- Fundación Europea para la Formación,
- Oficina de Inspección Veterinaria y Fitosanitaria,
- Observatorio Europeo de las Drogas,
- Agencia Europea de Evaluación de Medicinas,
- Agencia para la Salud y la Seguridad en el Trabajo,
- Instituto Monetario Europeo,
- Banco Central Europeo.
- Oficina para la Armonización del Mercado Interior y
- Europol

III.3 El Tratado de Maastricht

Con la creación del Mercado Único Europeo a partir del 1 de enero de 1993, se marcó el inicio de una fase más ambiciosa en la integración europea, esto es, el llegar a la Unión Política, Económica y Monetaria (UEM). Estos objetivos quedaron plasmados en el Tratado de la Unión Europea firmado en la llamada Cumbre de Maastricht del 7 de febrero de 1992. De esta forma, los países miembros ganaron dinamismo por la unificación de un mercado común con más de 370 millones de consumidores potenciales de alto poder adquisitivo, además de que con ello se logró la libre circulación de bienes, servicios y capitales¹.

¹ La Europa sin fronteras -libre circulación de personas- se logró en marzo de 1995 al entrar en vigor el Convenio de Schengen suscrito entre Alemania, Bélgica, España, Francia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal.

Así pues, en dicha cumbre, se establecieron los cimientos de la Europa del siglo XXI con los siguientes objetivos:

1. Promover un progreso económico y social balanceado y sustentable, en particular mediante la creación de un área sin fronteras internas, el fortalecimiento de la cohesión económica y social y el establecimiento de una Unión Económica y Monetaria que finalmente incluya una moneda única.
2. Reafirmar su identidad en el escenario internacional, en particular mediante la aplicación de políticas comunes exteriores y el diseño de una política común de seguridad que con el tiempo pueda aplicarse a la defensa común.
3. Consolidar la protección de los derechos y las obligaciones de los nacionales de sus Estados miembros, por medio de la introducción de una ciudadanía de la Unión.
4. Desarrollar una cooperación estrecha en cuestiones de justicia y seguridad nacional.
5. Revisar las políticas y las formas de cooperación que se hayan introducido, para asegurar la eficacia de los mecanismos y de las instituciones de la Comunidad.

De acuerdo con lo establecido en Maastricht, la UEM contempla tres etapas: la primera de ellas es la abolición de los controles sobre los capitales, que entró en vigor prácticamente al mismo tiempo que el tratado, en junio de 1990. En esta primera etapa, los países miembros se comprometieron a presentar un programa de convergencia económica cuyo objetivo es reducir la inflación y el déficit presupuestal para establecer el mecanismo de cambio del Sistema Monetario Europeo.

También, en el texto del Tratado se definió la ciudadanía europea, que se añade a la nacionalidad correspondiente, estableciéndose un conjunto de derechos ciudadanos entre los que destacan el derecho a votar y ser votado en elecciones municipales en el Estado de residencia. Asimismo, los ciudadanos europeos pueden ejercer su derecho de voto activo y pasivo en el país en que residan en las elecciones del Parlamento Europeo, además de

recibir protección diplomática y consular en un tercer país donde no esté representado el suyo, obviamente los ciudadanos europeos tienen el derecho a circular, residir y trabajar libremente en todos los Estados miembros.

La segunda etapa se inició en enero de 1994, en ella cada uno de los Estados miembros deberá aproximar progresivamente sus resultados económicos. En esta etapa se creó el Instituto Monetario Europeo, cuya misión es fortalecer la coordinación de las políticas monetarias, promover el ECU y preparar la instalación del Banco Central Europeo (BCE), quien emitirá la moneda única -el Euro- en la tercera etapa. El BCE deberá vincularse a los bancos nacionales a través del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) quien será el responsable de preparar la conducción de una política monetaria única.

La tercera fase iniciará el 1º de enero de 1999, cuando se fijen los tipos de cambio de las monedas de los países participantes entre sí, con respecto al Euro de manera irrevocable y siguiendo la política monetaria única definida y ejecutada por el SEBC.

Cabe señalar que no todos los países miembros estarán incluidos en la tercera fase, sino sólo aquellos que cumplan con los cuatro criterios de convergencia que son:

- a) La tasa de inflación de los países miembros no deberá ser mayor al 1.5% de la que existe en los tres países con mayor estabilidad de precios, esto implica que no deberá ser mayor al 4%.
- b) Se requiere una situación financiera del sector público aceptable. Es decir, que el nuevo endeudamiento público neto anual no exceda el 3% y que la deuda no exceda el 60% del producto interno bruto.

- c) El país que pretenda integrarse no deberá tener grandes tensiones ni devaluaciones importantes del tipo de cambio según el Sistema Monetario Europeo, esto implica estabilidad monetaria por lo menos durante dos años.
- d) La estabilidad de las convergencias económicas y monetarias alcanzadas será revisada por el Consejo Europeo utilizando un criterio de mercado. El indicador es la diferencia que existe en la tasa de interés a largo plazo en el mercado de capitales, con respecto a los tres países con mayor estabilidad de precios. La tasa de interés de largo plazo no deberá ser mayor al 2% durante el año previo al examen.

Como se puede observar en el cuadro 10, en 1994 los países más pobres de la comunidad - España, Portugal, Grecia e Irlanda- no lograban cumplir con los criterios de convergencia, esto a pesar de que a través de los fondos estructurales de la Comunidad Europea (Fondo Social, Fondo Regional y Fondo Agrario) y el Banco Europeo de Inversiones se financian proyectos que contribuyen a elevar el nivel de desarrollo económico y social de las regiones más pobres de estos países, pero los recursos parecen no ser suficientes para lograr el objetivo en tan poco tiempo.

CUADRO 10
CRITERIOS DE CONVERGENCIA PARA 1994

<i>País</i>	<i>Inflación</i>	<i>Tasa de interés a largo plazo</i>	<i>Déficit Presupuestario</i>	<i>Deuda:Pública</i>
Alemania	2.8	6.9	-2.9	51.0
Bélgica	2.6	7.8	-5.5	140.1
Dinamarca	1.8	7.9	-4.3	78.0
España	4.9	9.8	-7.0	63.5
Francia	1.7	7.5	-5.6	50.4
Grecia	10.8	n.a	-14.1	121.3
Irlanda	2.8	8.1	-2.4	89.0
Italia	4.0	10.6	-9.6	123.7
Luxemburgo	2.3	7.8	1.3	9.2
Países Bajos	2.3	7.0	-3.8	78.9
Portugal	5.5	10.5	-6.2	70.4
Reino Unido	2.5	8.2	-6.3	50.4
Austria	3.0	6.8	-4.2	58.0
Finlandia	1.7	9.0	-4.6	70.9
Suecia	3.1	8.4	-11.2	93.8

FUENTE: La Unión Europea: una experiencia de integración regional. Rafael Castellot, pág. 59; UIA, Plaza y Valdéz Editores, México 1996.

En general, se puede decir que el proceso de integración europea ha seguido con gran ímpetu durante la presente década, entre los avances más importantes se encuentra el cumplimiento en un 95% del Mercado Interior, la elaboración de leyes y armonización de las existentes, especialmente en la política agropecuaria.⁴

Sin embargo, aún existen grandes retos que enfrentar para lograr la UEM en 1999, en parte debido a que el Tratado de Maastricht fue el último de la guerra fría y los cambios que se han suscitado en la presente década son más sorprendentes de lo que se esperaba, como fue el desquebrajamiento de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, la liberalización de Europa del Este y la reunificación de Alemania. Estos hechos han cambiado el entorno mundial y ahora la guerra se centra en aspectos económicos dejando a un lado el militar, siendo los mercados el lugar en donde se desenvuelve la lucha a través de la competitividad. Adicionalmente, Europa se enfrenta a fuertes problemas de inmigración proveniente de Europa del Este y África, así como a un desempleo creciente.

De hecho, el Tratado de Maastricht apareció como el catalizador de las controversias al interior de la UE. Desde que entró en vigor, el respaldo ciudadano mayoritario declinó en cada país miembro, ya que se restó competencia a los gobiernos nacionales, representados por el Consejo Europeo en el pilar de los Asuntos Internos y de Justicia (políticas de asilo, reglas sobre cruce de fronteras nacionales, políticas de inmigración, lucha contra las drogas, cooperación aduanera, policiaca y judicial)⁵. En el pilar de la Política Exterior y de Seguridad también se limitó la cooperación intergubernamental de los países miembros y continuó la ausencia de una autoridad supranacional que represente políticamente a la UE a nivel internacional.

⁴ DOMITRA, Michael; Situación actual y perspectivas de la Integración Europea; Fundación Friedrich Ebert, Representación en México; septiembre de 1996.

⁵ PEREZ, Rocha Loyo Manuel. La Unión Europea y la Conferencia Intergubernamental de 1996. Revista Comercio Exterior, junio de 1996.

Durante 1996, año en el que se preparó y celebró la Conferencia Intergubernamental, resurgieron discusiones sobre el rumbo que debería tomar la UE. Salieron a relucir dos posiciones encontradas y radicales: la *federalista* y la *antiintegracionista*. La primera, apoyada por Alemania, quien considera que la UE debe ir hacia la construcción de los Estados Unidos de Europa y que antes de aceptar nuevos miembros es necesario fortalecer a las instituciones del UE. Esta posición llevaría a crear dentro de la UE un grupo duro de países que releguen a los que no estén en condiciones económicas y culturales para asumir una federación política. Este grupo estaría formado por Alemania, Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo y Francia. Se excluye a Italia que es la tercera economía más fuerte de la UE y al Reino Unido que es la cuarta economía. Este último país no está considerado porque es quien apoya la posición antiintegracionista y porque busca renacionalizar las facultades que se han transferido a la UE a través del Tratado de Maastricht, así como regresar a un espacio europeo de cooperación entre países plenamente soberanos, es decir, un área de libre comercio y cooperación económica. Reino Unido y Dinamarca han considerado excesivo el que la UE se encargue de las políticas monetaria, social y de defensa, por lo que solicitaron su exclusión del Tratado, creando lo que se ha llamado una integración a la carta.

Esta posición no concuerda con la mayoría de los países miembros de la UE, sin embargo Francia dio indicios de estar de acuerdo con el Reino Unido, aunque es poco factible que llegue a tomar partido debido a dejaría el camino libre a Alemania como líder de la UE.

Finalmente, los resultados de la Conferencia Intergubernamental que se llevó a cabo en diciembre de 1996, fueron los siguientes:

1. Se confirmó que la tercera fase, y final, de la Unión Económica y Monetaria (UEM) iniciará el 1º de enero de 1999.

2. Se acordó la estructura del nuevo Mecanismo de Tipos de Cambio (MTC2). Este mecanismo establecerá el puente entre los países que entren en la UEM y aquellos que no serán incluidos.
3. Se fijaron los plazos límites para que los aspectos más urgentes del marco jurídico queden listos para permitir el uso del Euro.
4. Se acordaron los principios y principales elementos del Pacto de Estabilidad y Crecimiento que permitirán garantizar la disciplina presupuestaria dentro de la UEM.
5. Se instó a las Instituciones, a las autoridades públicas y a los agentes económicos a que intensifiquen sus preparativos para el inicio de la UEM.

Según el informe de Previsiones Económicas, dado a conocer en noviembre de 1996, un número creciente de países miembros podrían cumplir las condiciones necesaria para la adopción del Euro el 1º de enero de 1999.

De acuerdo a las estimaciones de 1997, 12 miembros podrían cumplir con el criterio de inflación y de tipo de interés a largo plazo: Bélgica, Dinamarca, Países Bajos, Alemania, España, Francia, Irlanda, Luxemburgo, Portugal, Finlandia, Suecia y el Reino Unido.

Además 12 países, entre los que se encuentran Alemania, Luxemburgo, Portugal y Suecia, cumplirán con el criterio de convergencia de tener un déficit público por debajo del 3% de su PIB; este es el criterio más importante para estar dentro del grupo de la UEM.

En toda Europa se esta observando una lenta recuperación del crecimiento económico, basada en la moderación de los costos y de los salarios, en la caída de los tipos de cambio y en un contexto internacional no tan favorable. Si es cierto que los pronósticos futuros son optimistas, el estudio de convergencia adoptado en noviembre de 1996 indica que cinco países se sitúan por arriba del valor de referencia respecto a la inflación (2.7 para septiembre de 1996), ellos son Grecia, España, Italia, Portugal y Reino Unido.

Respecto a las tasas de interés de largo plazo, once países cumplirían con los mínimos exigidos y únicamente tres: Dinamarca, Irlanda y Luxemburgo tienen un déficit público que corresponde a los mínimos exigidos en el Tratado de Maastricht. Por otra parte, en casi todos los países falta adaptar las disposiciones legislativas nacionales conforme a lo establecido en el estatuto relacionado con el Banco Central Europeo.

En el siguiente cuadro se resume el calendario que se estableció para llegar a la UEM:

**CUADRO 11
CALENDARIO PARA LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA**

FECHA	MEDIDA	RESPONSABILIDAD
1998 Primer Semestre	Selección de los países que participarán, a partir del 1° de enero de 1999, en la tercera fase del UEM, sobre la base de los resultados económicos y financieros de 1997.	⇒ Consejo Europeo bajo recomendación del Consejo de Ministros y basado en los resultados de los análisis de la Comisión Europea y el Instituto Monetario Europeo.
1° de enero de 1999	Inicio de la tercera fase, y final, de la UEM	⇒ Banco Central Europeo (BCE)
1° de enero de 2001	Inicio de la introducción de los billetes y monedas Euro en los países participantes	⇒ Comisión Europea ⇒ Estados Miembros
1° de enero de 2002	Fin del periodo de introducción de los billetes y monedas Euro en los países participantes	⇒ Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) ⇒ Estados Miembros
1° de julio de 2002 Fecha límite	Anulación del estatuto moneda legal a billetes nacionales	⇒ Estados Miembros ⇒ SEBC

FUENTE: EUROnotas, Delegación de la Comisión Europea en México, febrero de 1997.

En definitiva, existen aún grandes retos, entre ellos la incorporación de las leyes comunitarias en las legislaciones nacionales, especialmente que las administraciones locales las tomen en cuenta y que los tribunales las apliquen. Existen otras debilidades importantes

que enfrentar, entre los que destacan la aplicación del Acuerdo Schenger⁶ al resto de los países miembros. En este ámbito también se encuentra la homologación de los diplomas de estudios superiores para permitir mayor acceso y movilidad laboral⁷.

Tampoco se ha cumplido con la unificación del IVA y su cobro en país de origen y no en el de destino, como sucede actualmente. Si se cobrara el impuesto en el país donde se elabora el producto (país de origen) habría mayor competencia entre los productos de los países miembros. No se ha podido lograr debido a la gran diferencia en el porcentaje que se cobra de un país a otro, por ejemplo en Francia el IVA asciende al 25% y en Alemania es del 15%.

Otro punto es la armonización de los impuestos directos. Esto es importante ya que de ello depende la ubicación de las empresas y de no tratarse en forma eficaz podría desembocar en una competencia entre los países miembros por tener los impuestos directos más bajos con el fin de atraer empresas.

Por otra parte, de acuerdo al calendario establecido, el 1º de enero del 2001 se iniciará la introducción de los billetes y monedas Euro, por lo que tendrán que coexistir hasta mediados del 2002 con las monedas y billetes nacionales. Esto representa un costo adicional para los comerciantes que tendrán que cambiar o adaptar sus cajas registradoras para poder manejar dos divisas. Una situación similar ocurrirá en las máquinas expendedoras de periódicos, refrescos y dulces, además de los parquímetros y todas aquellas máquinas que funcionan con monedas y billetes, ya que los dueños tendrán que modificar rápidamente el sistema de recepción de monedas.

⁶ Este acuerdo entró en vigor en marzo de 1995, es un tratado intergubernamental que eliminó los controles de las fronteras internas en siete de los nueve países firmantes: Alemania, Bélgica, España, Francia, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal.

El sector de mayor preocupación es el financiero, el cual tiene que cambiar sus programas de informática lo más rápido posible para evitar un colapso contable cuando entre el Euro. La mayor parte de las instituciones financieras ya iniciaron el proceso de reconversión y técnicamente parece no ser un gran problema, pero es posible que en el periodo de adaptación se tengan que hacer nuevas modificaciones.⁸

Así pues, si los retos son grandes dada la magnitud de la Unión que se pretende llevar a cabo, los beneficios esperados son también muy importantes:

1. Mayor seguridad para los inversionistas debido a que no habrá fluctuaciones en el tipo de cambio.
2. No habrá necesidad de aplicar ajustes estructurales a causa de fluctuaciones en el tipo de cambio sin razón económica.
3. No habrá inflación por devaluaciones injustificadas, por lo que se disminuirá la probabilidad de ajustes económicos.
4. No existirá competencia basada en devaluaciones de la moneda.
5. Desaparecerán los costos de las transacciones debidos a la existencia de diferentes unidades monetarias. De esta manera, se abaratará el comercio intra Unión Europea y el mercado será más transparente gracias a la mayor competencia. Estos beneficios los percibirá el consumidor final.
6. Se favorecerá el crecimiento económico, ya que el sistema monetario estará a cargo del Banco Central Europeo y los países miembros no podrán aplicar una política monetaria inflacionaria por si mismos. Además, el Tratado de Maastricht establece condiciones de

⁷ Esto implica modificar el sistema educativo desde los niveles básicos como en el caso de España, quien tiene que recapacitar a sus educadores para convertirlos en expertos de un sólo tema ya que los niños estudiantes del nivel medio básico (11 años) tienen que elegir materias de acuerdo a su interés.

⁸ Como ejemplo de la importancia de esta reconversión, basta señalar el caso del Banco de París, el cual utiliza más de 20 mil programas, lo que representa entre 15 y 18 millones de líneas de código. Otro ejemplo son los programas de computo de hace más de 20 años y que están en desuso y deberán ser reemplazados por

- afiliación que presionan a que los países reorganicen su presupuesto nacional y disciplinen su política salarial.
7. La existencia de un Banco Central Europeo forzará intereses bajos que favorezcan el crecimiento, sin amenazar la estabilidad de precios.
 8. La Unión Monetaria Europea contribuye al fortalecimiento de la integración política de la UE, ya que ningún país podrá tener dominio sobre la política monetaria y el tipo de cambio en Europa.

Por el lado de los costos asociados a dicha Unión tenemos que:

1. Aunque habrá estricto control económico, no se puede asegurar que no existan ajustes en el tipo de cambio ni ajustes estructurales, ya que el proceso de globalización económica provocará crisis específicas en algunos países, dando como resultado diferencias en los niveles de desempleo dentro de la Unión Europea.
2. No se establecen claramente hasta donde se aplicarán los criterios de convergencia para pertenecer a la Unión Monetaria Europea, ya que el Tratado de Maastricht señala que aún cuando no se cumpla con los límites previstos de déficit y endeudamiento, se puede participar en la unión monetaria si hay un *acercamiento suficiente* a los valores fijados. Esto podría dar como resultado una *Europa de dos velocidades* en la que nadie quisiera pertenecer a la segunda velocidad.
3. Es posible que en la Unión Monetaria no se mantenga la disciplina en aspectos como el presupuesto, ya que en el Tratado de Maastricht no se desarrollan los mecanismos y sanciones en contra de quienes incumplan con lo acordado.
4. Si se aceptan dentro de la Unión Monetaria únicamente a los países que cumplan con las reglas de convergencia, la unión política se verá dañada, ya que los que no pertenezcan serán la periferia de la UE.

nuevos. Se trata de un problema similar a de los equipos de computo del todo el mundo que deberán ser modificados antes de que llegue el año 2000, técnicamente no es problema pero el trabajo será grande.

5. El mayor riesgo para la unión monetaria es la insuficiencia de los mecanismos del Tratado en cuanto a la participación desigual en la política económica. Existe el peligro de que el Banco Central Europeo (BCE) no pueda llegar a cumplir su misión estabilizadora en el futuro. Esto se explica debido a que dicho banco tiene un carácter federativo, mientras que en las demás áreas política, económica y financiera permanecen a nivel nacional, por lo que no todas las políticas se enfocarán a la estabilidad del valor monetario.

III.4 Consecuencias de la UEM en América Latina.

Es poco probable que con la entrada del Euro las relaciones con América Latina se vean afectadas, incluso se espera el efecto contrario, pues con la implantación del Euro se producirá un exceso de capitales que buscarán colocarse en mercados emergentes que ofrezcan las mayores garantías posibles y estos mercados pueden ser los latinoamericanos.

De hecho, debido a las políticas de control presupuestal que están adoptando los países miembros de la UE, se está dando un aumento del ahorro financiero, que crece actualmente más rápidamente que el PIB. Lo más seguro es que este exceso de ahorro no será absorbido totalmente por un mercado de acciones en nuevas emisiones y buscará colocarse en otros mercados.

El peligro más inminente es la adhesión a la UE de algunos países del Este de Europa, quienes serán una competencia real para algunos productos que se comercializan con América Latina, como los agropecuarios. Sin embargo, aún ahora sin estar integrados ya representan un competencia fuerte y tal parece que su integración no se dará hasta el próximo siglo debido a que en estos momentos los miembros actuales de la UE se encuentran sumergidos en el proceso de adaptación para la entrada del Euro en enero de 1999 y como se mencionó antes, aún faltan aspectos muy importantes por cumplir.

III.5 Las relaciones comerciales Unión Europea - América Latina

Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Latina datan de mucho tiempo atrás, sin embargo la intensificación de los flujos comerciales se ha acelerado a partir de las transformaciones económicas que se empezaron a emprender en América Latina desde la década anterior. De este modo, América Latina se ha convertido en los últimos años en una de las regiones más dinámicas en materia de comercio exterior.

Durante 1996, las exportaciones totales de América Latina sumaron US\$258 billones, mientras que sus importaciones llegaron a la cifra de US\$260 billones. De ese total la Unión Europea exportó a América Latina (AL) un total de US\$50 billones, lo cual representó un total de 19.2% de las importaciones totales de AL. Por otra parte, sus importaciones llegaron a un total de US\$42 billones, lo cual representó el 16.2% del total de las exportaciones totales de América Latina.

En términos generales, durante 1996, los tres principales mercados de exportación de la Unión Europea (UE) fueron Brasil con US\$14.5 billones, con una participación del 29%, Argentina con US\$7.3 billones y una participación porcentual de 14.6% y México con US\$6.4 billones y una participación de 12.8%. Por el lado de las importaciones, sus tres principales proveedores fueron igualmente Brasil con US\$13.3 billones, representando el 31.6%, Argentina con US\$5.1 billones representando el 12.1% y México con US\$4 billones y una participación del 9.5%.

Entre los productos que América Latina provee a la UE, se encuentran los bienes manufacturados de alta tecnología, tales como los automóviles, equipos de telecomunicaciones, de cómputo, electrodomésticos, además de ser un importante proveedor de servicios turísticos, entretenimiento, transportación, etc. Con ello se confirma

que la AL ha dejado de ser sólo proveedor de materias primas y que ahora se ha especializado en bienes manufacturados y en servicios.

En materia de inversión, en años recientes, los países de AL han mejorado sus leyes referentes a la participación de la inversión extranjera directa, ya que han liberalizado sus regímenes de inversión, han participado en numerosos tratados de inversión bilaterales, han llevado a cabo nuevos arreglos regionales y subregionales sobre inversión extranjera directa, han acelerado la creación de áreas de libre comercio y varios de ellos están caminando para la creación de un acuerdo comercial con la UE, entre ellos México.

Como resultado de lo anterior y apoyado por las oportunidades generadas por los procesos de privatización, por la reestructuración económica y la liberalización en casi la totalidad de las economías de AL, el flujo total de Inversión Extranjera Directa pasó de US\$5 billones en 1987 a US\$23 billones en 1995, US\$36 billones en 1997 y a US\$40 billones en lo que va de 1998. Es importante destacar que actualmente, AL recibe el 30% de los flujos de inversión directa que se reparten entre todos los países en vías de desarrollo, lo cual convierte a la región en una de las principales receptoras de inversión extranjera directa de todo el mundo.

III.6 Las relaciones de la Unión Europea con el Mundo

La Unión Europea se ha convertido en la potencia comercial más importante del mundo y ejerce una influencia cada vez más importante sobre los eventos mundiales, maneja alrededor del 20% del comercio mundial, más que los Estados Unidos y Japón que representan aproximadamente el 18% y 10% del comercio mundial respectivamente.⁹

⁹ Unión Europea - Delegación en México de la Comisión Europea. Informe de evolución relaciones UE-México. Junio 1997.

La UE mantiene relaciones comerciales con todo el mundo, siendo sus principales socios comerciales por orden de importancia: la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en inglés), Estados Unidos, Europa del Este, los países de la Cuenca del Mediterráneo, Japón, los miembros de la OPEP, América Latina, los países considerados en la Conferencia de Lomé (69 países de África, el Caribe y el Pacífico), Canadá y la ASEAN.

Los principales sectores de exportación de la UE hacia el resto del mundo son: maquinaria y equipo de transporte, productos manufacturados, productos químicos, alimentos, materias primas y energía.

Durante 1995, la UE dirigió a la zona del TLCAN el 20.3% de sus exportaciones y recibió el 21.7% de sus importaciones totales; de ello México participó con el 0.8% y 0.58% respectivamente, como puede verse en el cuadro 12.

CUADRO 12
COMERCIO DE LA UNIÓN EUROPEA
1995 (PORCENTAJE DEL TOTAL)

<i>País</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Comercio Total</i>
Estados Unidos	17.75	19.01	18.37
Canadá	1.77	2.14	1.95
Japón	5.78	9.96	7.82
Brasil	2.00	1.98	1.99
Argentina	0.80	0.67	0.74
México	0.79	0.58	0.69

FUENTE: Unión Europea - Delegación en México de la Comisión Europea, Informe de Evolución Relaciones UE-México. Junio 1997.

CAPITULO IV

LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA

IV.1 Las relaciones comerciales bajo el marco del Acuerdo de Cooperación Comercial (1970 -1980)

A lo largo de la historia, las relaciones comerciales entre México y Europa han mostrado múltiples vaivenes, con tendencias positivas en algunas etapas y negativas en otras. De esta forma, el intercambio comercial, cultural y económico ha estado presente entre ambas regiones del mundo. Sin embargo, fue hasta 1975 cuando México estableció el marco legal de sus relaciones comerciales con la Comunidad Europea (CE), al firmarse el primer Acuerdo de Cooperación Comercial. Aunque de alcance limitado, en dicho acuerdo se estableció el trato de nación más favorecida en lo referente a: 1) derechos aduaneros y gravámenes a los intercambios comerciales; 2) reglamentaciones acerca del aforo, del tránsito, del almacenaje y del transbordo de productos importados o exportados; 3) los regímenes cuantitativos, intercambio de bienes y servicios, incluido el otorgamiento de divisas y la transferencia de dichos pagos.

Asimismo, México recibió los beneficios del sistema generalizado de preferencias de la CE, ocupando el décimo lugar en la lista de países beneficiados con este mecanismo. Debido a que el acuerdo pretendía ampliar y diversificar el comercio entre las dos regiones, se estableció una Comisión Mixta encargada de monitorear y apoyar el desarrollo del acuerdo.

Antes de la firma de dicho acuerdo, el comercio de México con los países de la Comunidad Europea daba como resultado saldos negativos en la balanza comercial mexicana, llegando

a representar déficit hasta por 86.25% como en el año de 1971(ver cuadro A). Cabe señalar, que aún cuando la balanza era negativa, las exportaciones mexicanas entre 1970 y 1975 tuvieron un crecimiento promedio de 23.7%, mayor al ritmo de crecimiento de las importaciones provenientes de la CE, que fue de 18.5% (ver cuadro 13).

Durante la siguiente mitad de la década, la tendencia en la balanza comercial continuó siendo negativa para México, aún cuando las exportaciones crecieron a un ritmo mayor que los años precedentes: 53.29%, mientras que las importaciones provenientes de la CE mantuvieron el ritmo de crecimiento del 18%. Esta situación no puede ser atribuida al Acuerdo firmado en 1975, ya que las exportaciones mexicanas aumentaron fundamentalmente por el boom petrolero y no sólo hacia Europa, sino con todos sus socios comerciales. Este mismo fenómeno, provocó que las importaciones mexicanas continuaran a un ritmo de crecimiento más o menos constante, ya que eran necesarias para abastecer las necesidades de la industrialización (especialmente las provenientes de los países industrializados).

Durante toda la década (1970 - 1980) el déficit en la balanza de comercial de México con la Comunidad Europea se mantuvo, siendo en promedio 77.64% favorable para ellos. A pesar de ello, la tasa media de crecimiento anual de las exportaciones mexicanas a la CE presentaron un avance mayor al de las importaciones, 37.7% y 18.26% respectivamente. Como se dijo líneas arriba, esto fue gracias al incremento de las ventas de petróleo, siendo éste el principal producto de las ventas mexicanas.

Es importante señalar que el comercio total entre las dos regiones creció en el primer periodo (1970-1975) en 19.38% y en la segunda mitad de la década en 28.5%, siendo el promedio para toda la década de 23.86%. Sin embargo, esto no modificó las relaciones comerciales con el resto del mundo, pues Estados Unidos siguió siendo el principal socio comercial de México.

CUADRO 13

EVOLUCION DEL COMERCIO DE MEXICO CON LA UE
TASA MEDIA DE CRECIMIENTO

<i>Periodo</i>	<i>EXPORTACIONES</i>	<i>IMPORTACIONES</i>	<i>VOLUMEN</i>
1970-1975	23.70%	18.45%	19.38%
1975-1980	53.29%	18.07%	28.50%
1980-1985	11.13%	-7.96%	2.84%
1985-1990	-5.44%	18.75%	4.42%
1990-1992	12.07%	34.55%	25.49%
1970-1980	37.70%	18.26%	23.86%
1980-1990	2.51%	4.55%	3.63%

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

IV.2 El comercio México - CEE durante la década de los ochenta.

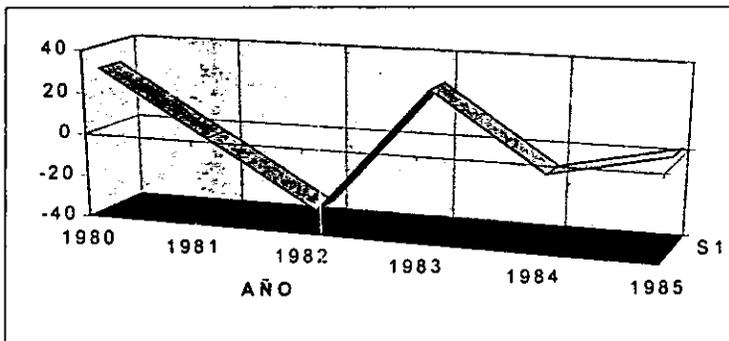
En la década de los ochenta, la política comercial de México estuvo marcada por la crisis de la deuda externa y la falta de recursos crediticios del exterior, situación que propició la aplicación de un fuerte programa de ajuste económico y el cambio a la política de apertura comercial, como se comentó en el capítulo segundo. Así, de 1981 a 1982 hubo un decrecimiento en las importaciones mexicanas totales del 42.33% producto de la crisis económica. Las importaciones provenientes de la CE disminuyeron a una tasa anual del 31% de 1981 a 1982 y a casi una tasa del 47% para 1983 (ver cuadro C).

Durante la segunda mitad de la década de los ochenta, las exportaciones totales de México continuaron creciendo a un ritmo similar al del periodo de 1980-1984, sin embargo, durante 1985 se observó por primera vez en 15 años, que el ritmo de crecimiento de las importaciones totales mexicanas fue mayor al ritmo de crecimiento de las exportaciones. Esta misma situación se observó en el comercio con la CE, pero un año antes, durante 1984.

A pesar de lo anterior, México logró superávit en la balanza comercial con todo el mundo de 1982 a 1988 y esto también se reflejó en el comercio con Europa que presentó saldo positivo durante 1982 a 1987, aunque nuevamente esta tendencia se revirtió un año antes que en el resto del mundo. Como puede observarse en la siguiente gráfica, durante 1980-1985, el comercio entre las dos regiones presentó un ritmo de crecimiento mucho menor al del periodo precedente, pues sólo alcanzó el 3.9%.

GRAFICA 1

**RITMO DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO
ENTRE LA CEE Y MEXICO
1980-1985**



De esta forma, no puede afirmarse que el comercio entre México y a la CE se haya visto beneficiado directamente por el Acuerdo firmado en 1975; sino más bien como resultado de una situación coyuntural interna, influenciada por la situación económica internacional. Además, puede decirse que dicho Acuerdo solo representó un marco general de cooperación, ya que no significó de ninguna manera el inicio de un proceso de integración; aunque había elementos tales como la reducción de los impuestos en algunas de las importaciones y el trato de nación más favorecida. De hecho, los primeros resultados del acuerdo se observaron a principios de la segunda mitad de la década los ochenta, a través de

encuentros en los que avanzó la cooperación, básicamente en los campos de la industria, energía e investigación agropecuaria.

En la segunda mitad de la década de los ochenta, el volumen de comercio entre México y la Comunidad Europea (CE) creció en 16.17%, esto es, cinco veces más que los cinco años precedentes. Cabe mencionar que a partir de 1986, España y Portugal ingresaron a la CE, lo cual resulta importante si se considera que España, (a pesar de que en ese tiempo no mantenía relaciones políticas formales con México) ha sido uno de sus principales socios comerciales en Europa.

Sin embargo, aún cuando el volumen de comercio entre la CE y México aumentó presumiblemente por el ingreso de España, la adhesión de ese país a la CE no beneficio tanto como se esperaba al comercio entre los dos países (ni para América Latina). Ello, debido a que a partir de entonces, España tuvo que otorgar trato preferencial a los productos de otros países con los cuales la Comunidad había firmado tratados de este tipo, así como porque se vieron obligados a aumentar sus tarifas arancelarias en ciertos productos provenientes de América Latina conforme los niveles arancelarios del resto de los países comunitarios (entre los que se encontraban el café, cocoa y tabaco); esto sin olvidar que los algunos productos españoles desplazaron a productos provenientes de América Latina en el resto de la CE. En otras palabras, la adhesión de España a la CE dio como consecuencia cierta desviación de comercio en contra de América Latina, pues sus productos fueron desplazados por otros provenientes de la comunidad, debido a los acuerdos de trato preferencial.

La comparación del comercio entre México y la CE en 1985 y 1986 (antes y después de la adhesión de España) muestran claramente lo anterior:

CUADRO 14

*Comunidad Europea de los 12**España*

<i>Año</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Exportaciones</i>
1985	2,813	5,127	313	1,890
1986	2,042	2,233	203	760
Variación 1985 - 1986	-27.4%	-56.44%	-35.14%	-59.78%

Datos en miles de dólares

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

Para México, 1986 fue un año de recesión, la caída de los precios del petróleo, el terremoto de 1985 y la drástica caída de los flujos de inversión hicieron de ese año uno de los más difíciles para nuestra economía. Esta situación se vio reflejada en los flujos de comercio hacia el exterior. Las exportaciones totales mexicanas tuvieron un lento crecimiento hasta el final de la década, en cambio, las importaciones crecieron hasta en un 52.37% de 1987 a 1988 (ver cuadro C), por lo que la balanza comercial nuevamente se tornó negativa para México.

Es importante hacer notar que para éstos años, en México se había avanzado drásticamente en la liberalización de la economía, eliminando las restricciones a las importaciones, especialmente a las de consumo, con el objetivo de disminuir la inflación. Como resultado, se modificó la estructura de las importaciones, ya que a partir de 1989 aumentó la importancia de los bienes de consumo - que pasaron del 5.72% en 1987 al 13.81% en 1991 - con respecto a los bienes intermedios que disminuyeron su importancia de 77.18% en 1987 a 65.43% en 1991.

La participación en el comercio de México por parte de la CE disminuyó durante la segunda mitad de la década de los ochenta. Las exportaciones de México que en 1985 representaban el 18.7%, en 1989 representaban sólo el 11.6%. Por su parte, las importaciones provenientes de la CEE representaron entre el 12 y 15% del total importado por la economía mexicana durante el mismo periodo.

IV.3 Las relaciones comerciales de 1990 - 1996. El acuerdo de 1991.

Debido a que durante la última parte de la década de los ochenta la CE vio reducido su participación en el comercio exterior de México, en contraste con la creciente participación de Estados Unidos, el Parlamento Europeo emitió un reporte sobre las relaciones con México. En él se reconoce la importancia de México como socio comercial por su alto potencial económico (gracias a su gran variedad de recursos naturales -insuficientemente explotados- y humanos); por ser un puente entre Estados Unidos y América Latina (debido a su situación económica, cultural, geográfica y política); además de su importante participación en los diversos foros económicos de América Latina.

Basado en ello, en noviembre de 1989, se decidió abrir una Delegación de la Comisión de las Comunidades Europeas en México, con lo cual se sentó el inicio de una nueva etapa en las relaciones comerciales y de cooperación entre ambas regiones. La instalación de la representación de la CE en México fue el paso previo a la firma del **Acuerdo Marco de Cooperación** entre la CE y México, el 26 de abril de 1991 en Luxemburgo, sustituyendo así al Acuerdo de 1975. La firma de este nuevo acuerdo representó el reconocimiento por parte de las naciones europeas del cambio de la política exterior de México y la necesidad de cultivar una relación más estrecha con México ante la inminente negociación del TLCAN.

El Acuerdo Marco de Cooperación se firmó por cinco años, aunque su vigencia se extendió automáticamente por tiempo indefinido. Actualmente este es el acuerdo que rige las relaciones entre México y la UE y su implementación esta vigilada (como el Acuerdo de 1975) por una Comisión Mixta que se reúne cuando menos una vez al año. La relevancia de este acuerdo se debe a que es el segundo de los llamados “acuerdos de tercera generación” firmados entre la CE y algunos países de América Latina y que abarcan muy diversos campos de cooperación, además de que incluye una cláusula de “evolución” que permite la extensión del acuerdo y por consenso mutuo su ampliación y profundización. Adicionalmente, este tipo de acuerdos incluyen dos aspectos fundamentales: la promoción y aplicación de los derechos humanos y la protección del medio ambiente.

El objetivo principal del Acuerdo Marco de Cooperación entre México y la CE es ampliar y diversificar la relación bilateral en las áreas relativas a cooperación económica, comercial, financiera, científico, técnica y cultural. Además, se pretende reforzar y diversificar los vínculos económicos abriendo nuevas fuentes de abastecimiento y nuevos mercados, fomentar los flujos de inversión y tecnología, alentar la cooperación entre agentes económicos, especialmente medianas y pequeñas empresas, proteger y mejorar el medio ambiente, estimular el desarrollo rural e impulsar el progreso científico y técnico.

Ambas partes se comprometieron a evitar la doble tributación, fomentar el crecimiento y diversificar la base industrial y de servicios de la mediana y pequeña empresa a través de empresas conjuntas (joint ventures), subcontratación, transferencia de tecnología y franquicias. Cabe señalar, que estas acciones se han venido realizando a través de diversos programas como el European Community Investment Partners (ECIP), el Business Cooperation Network (BC-NET), el Bureau de Rapprochement des Entreprises (BTE - oficina de acercamiento de las empresas) y el Programa de Cooperación Empresarial Europa - América Latina (AL-Invest).

En el campo financiero, se acordó adoptar medidas para mejorar el clima para la inversión, esto a través de apoyo financiero y asistencia técnica a la coinversión, actividades de promoción, celebración de seminarios y exhibiciones y organizando misiones empresariales para la generación de proyectos, propiciando la cooperación empresarial. Asimismo, el acuerdo pretende asegurar la protección a la propiedad intelectual y fomentar la suscripción y acceso a bancos de datos, reducir las diferencias en metrología, normalización y certificación.

En el campo comercial, la CE y México se otorgan el trato de nación más favorecida (como sucedía a partir del acuerdo de 1975) y se comprometen a intercambiar información sobre restricciones comerciales, así como a realizar consultas sobre investigaciones y resoluciones y prácticas desleales de comercio. También, se busca fomentar el reconocimiento mutuo de sistemas de calibración, certificación de calidad y equivalencia de normas técnicas para que no se constituyan en barreras al comercio.

Como puede observarse, la participación del sector privado en el intercambio es un elemento de gran importancia en el Acuerdo, ya que son el medio a través del cual se llevarán a cabo los objetivos fijados. Asimismo, el Acuerdo también contiene disposiciones específicas de cooperación en el ámbito sectorial, a saber: agropecuario, pesca, minería, telecomunicaciones y tecnologías de la información, transporte, salud pública, cooperación en la lucha contra la droga, energía, medio ambiente, turismo, cooperación en materia social, planeación del desarrollo y capacitación

IV.4 Evolución reciente del comercio entre México y la UE 1990 - 1997

Como se mencionó antes, a partir de 1988 el saldo del comercio entre México y la UE nuevamente fue negativo para México y así se mantuvo hasta 1997, como se observa en la gráfica C. En este sentido, para 1997 la UE se ubicó como el segundo socio comercial de

México, después de Estados Unidos y antes que Japón, ya que participó con el 6.46% del valor total del comercio, mientras que E.U. participó con el 79.77%. (ver cuadro E).

En la gráfica B, también se puede apreciar de mejor manera como el saldo del comercio de México con la UE es negativo. Esto se explica porque el ritmo de crecimiento de las importaciones ha sido más dinámico que el de las exportaciones, como se puede ver en el cuadro que sigue.

CUADRO 15

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL COMERCIO TOTAL DE MEXICO, CON LOS ESTADOS UNIDOS Y CON EUROPA 1991 - 1997

	91-92	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97
Total FOB	118.90%	-15.40%	36.97%	-138.39%	-7.87%	-72.69%
Estados Unidos	134.19%	-50.02%	48.90%	-347.73%	4.57%	-55.73%
UNION EUROPEA	59.31%	21.58%	23.34%	-42.20%	25.04%	-48.55%
CEE	59.31%	21.58%	23.34%	-47.50%	24.64%	-48.93%
Alemania	10.45%	21.02%	12.11%	-19.43%	16.63%	-51.79%
BENELUX	247.61%	-153.30%	-646.10%	-409.99%	-26.20%	-80.86%
Dinamarca	77.93%	0.54%	-2.45%	-42.13%	-17.75%	-57.82%
España	-37.53%	-177.35%	73.53%	-117.57%	242.49%	-80.55%
Francia	100.98%	-12.17%	54.67%	-49.80%	17.89%	-51.97%
Grecia	71.88%	41.64%	8.73%	-89.36%	-59.89%	1020.88%
Irlanda	163.71%	-60.14%	-71.71%	289.81%	20.08%	-87.40%
Italia	85.94%	-11.41%	24.66%	-37.92%	49.64%	-48.27%
Países Bajos	137.97%	54.30%	-43.86%	-135.79%	-185.88%	-164.06%
Portugal	68.52%	-50.78%	-30.37%	44.94%	-43.48%	-26.57%
Reino Unido	38.01%	-3.02%	16.85%	-93.78%	328.73%	-45.39%
AELC					29.02%	-44.83%
Austria					38.06%	-60.98%
Finlandia					35.04%	-49.08%
Suecia					22.87%	-35.18%

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

También es importante señalar que a pesar del constante déficit de la balanza comercial mexicana con la UE en los últimos años, a partir de 1994 se empieza a dar una disminución

de dicho saldo negativo, lo que indica la pérdida de importancia de la UE en el comercio exterior de México a partir de ese año. Así en 1990 representaba el 14.26% del total y para 1996 representó únicamente el 6.08%, el mismo porcentaje que alcanzó España en 1982 cuando aún no pertenecía a la CE. En contraste, el comercio con Estados Unidos ha seguido aumentando ya que pasó de 66.96% en 1990 a 79.77% en 1997 (ver cuadro F). Estos dos datos parecen confirmar el efecto que para la UE ha tenido, desde 1994, el TLCAN (además de la crisis económica), en el comercio con México. Otro dato que confirma esta tendencia es la tasa media de crecimiento anual del comercio, ya que por un lado las transacciones totales de México han crecido entre 1990 y 1996 en 21.3% mientras que el comercio con Estados Unidos ha aumentado en 24.9%, y el comercio con la UE sólo lo ha hecho en un 5.2% (ver cuadro G).

Durante 1996 se pudo observar una recuperación del comercio entre la UE y México en comparación con el año anterior, ya que reflejó una tasa positiva de crecimiento del 11.6 comparado con el año anterior que fue de -9.83, como ya se dijo representó una seria disminución en el comercio con la UE debido a la crisis económica y la devaluación del peso mexicano.

Se puede decir entonces, que la política de apertura económica ha dado como resultado, un incremento en el comercio exterior de México, pero no se ha diversificado, especialmente a partir del TLCAN, ya que se observa una mayor concentración del comercio con Estados Unidos. Cabe señalar que esto no sólo responde al hecho de establecer un acuerdo de libre comercio, ya que también se han firmado tratados similares con Chile, Costa Rica y el Grupo de los Tres y el efecto casi no se ha observado en las cuentas, incluso en algunos casos ha disminuido el comercio con dichos países. En realidad, la explicación puede provenir de otros factores tales como la situación geográfica y la influencia política y cultural, que permiten el mayor intercambio comercial. Tampoco se puede negar el efecto de "dependencia" en el campo financiero que se hizo evidente con la crisis de 1994 cuando

el Presidente Clinton aprobó el paquete de ayuda para la economía mexicana debido a los efectos que una crisis en América Latina le podría ocasionar a la economía norteamericana.

¿Podría esperarse que el establecimiento de un acuerdo de libre comercio entre México y la UE tendría un efecto similar al del TLCAN?. No, justamente porque existen barreras naturales al comercio y una de suma importancia es la distancia geográfica y cultural. Sin embargo, tampoco se puede olvidar que a pesar de la distancia, en conjunto la UE es el segundo socio comercial de México.

Entonces, tal vez el efecto más importante esperado por México sea en el incremento de la inversión directa, ya que México es el principal beneficiario de los programas de inversión de la UE, quien reconoce la importancia del país por ser un puente entre Estados Unidos y América Latina. Además, la UE visualiza la importancia que puede tener México en las relaciones comerciales con la Cuenca del Pacífico, como resultado de su situación geográfica, además de su importancia política en la región. Asimismo, México es visto por la UE como un trampolín para acceder al gran mercado de América del Norte y además aprovechar las ventajas que tiene hacia el sur del continente y hacia el pacífico.

IV.5 Principales bienes comercializados entre México y la UE.

Durante la década de los ochenta el principal producto de exportación de México hacia la CE era el petróleo que representaba el 66% del total exportado. El resto estaba constituido por otros productos como: motores de explosión con el 5.4%, minerales de metales comunes con 3.3% y productos químicos con 2.9%. Entre las importaciones mexicanas más importantes, provenientes de la UE se contaban: papeles y cartones con 13.1%, maquinaria para metalurgia 12%, y maquinaria especial con el 9.6%.¹

¹ EURONotas Junio de 1997.

CUADRO 16

EXPORTACIONES DE MEXICO HACIA LA UNION EUROPEA 1989 - 1995
TASA DE CRECIMIENTO

	1989-1990	1990-1991	1991-1992	1992-1993	1993-1994	1994-1995	1989-1995
Alimentos	-36.25	66.27	-15.94	22.93	-6.59	127.48	15.12%
Químicos	41.16	6.01	-17.22	-17.53	23.53	132.11	19.62%
Manufactura	37.43	17.69	5.22	-5.38	-11.13	110.20	20.15%
Maq./Equipo	-18.30	122.08	7.34	-21.52	27.46	-0.98	11.57%
Materia Prima	-9.82	17.67	-9.72	-23.81	42.71	48.21	11.06%
Otros	108.61	-42.55	-18.44	4.41	8.26	45.08	8.18%
Petróleo	39.30	-22.73	-0.96	-23.06	-18.74	-12.43	-8.58%
TOTAL	26.46	0.44	0.17	-18.96	0.61	29.83	5.09%

FUENTE: Unión Europea - Delegación en México de la Comisión Europea. Informe de Evolución Relaciones UE - México. Varios números.

CUADRO 17

IMPORTACIONES DE MEXICO HACIA LA UNION EUROPEA 1989 - 1995
TASA DE CRECIMIENTO

	1989-1990	1990-1991	1991-1992	1992-1993	1993-1994	1994-1995	1989-1995
Alimentos	286.37	-43.72	26.57	-8.22	23.72	-52.65	6.75%
Químicos	13.69	34.59	23.15	13.75	14.71	-9.84	14.19%
Manufactura	35.00	41.56	8.78	8.70	23.56	-31.60	11.39%
Maq./Equipo	44.43	39.01	33.06	-5.16	18.41	-25.40	14.37%
Materia Prima	466.75	-31.97	72.42	-24.47	-26.46	-14.70	21.07%
Otros	2.24	19.96	-9.52	23.83	14.35	-13.73	5.20%
TOTAL	45.57	24.26	23.44	1.18	16.07	-23.18	12.38%

FUENTE: Unión Europea - Delegación en México de la Comisión Europea. Informe de Evolución Relaciones UE - México. Varios números.

Cabe señalar, que hasta la fecha el petróleo sigue siendo el principal producto de exportación a la UE, aunque ha ido perdiendo importancia desde 1994, como se observa en el cuadro J. En cuanto al resto de las exportaciones, la maquinaria y equipo son las segundas en importancia, sin embargo, son las manufacturas las que presentan un

crecimiento mayor en el periodo de 1989 - 1995 con una tasa de crecimiento medio anual del 20.15%, destacando también los productos químicos y alimenticios. Como se observa en el cuadro 16, la tasa de crecimiento anual es errática en cada grupo de las exportaciones mexicanas, ya que en algunos años presentan tasas de crecimiento positivas pero en otras negativas.²

Por el lado de las importaciones es notable la participación de la maquinaria y equipo durante todo el periodo, pues representan casi el 50% del total (ver cuadro K). Sin embargo, es la materia prima la que presenta el mayor crecimiento en el periodo con el 21.07%, seguido de maquinaria y equipo y productos químicos (cuadro 17). De igual forma que las exportaciones, durante 1995 se nota el efecto de la crisis económica del último trimestre de 1994, pues todas las importaciones registraron tasas de crecimiento negativas; situación que también se reflejó en el comercio de México con Estados Unidos y el resto del mundo.

Otro aspecto del comercio entre México y la Unión Europea es la composición en las exportaciones e importaciones, como ejemplo se listan enseguida los 20 productos más importantes exportados e importados por México durante 1996.

² Es importante resaltar que el crecimiento de las exportaciones durante 1995, es básicamente un efecto de la devaluación del peso mexicano.

CUADRO 18

Exportaciones e Importaciones de México a la UE
20 principales productos (1996)

<i>Principales Productos Exportados</i>	<i>Partic. (%)</i>	<i>Principales Productos Importados</i>	<i>Partic. (%)</i>
Aceites crudos de petróleo	21.8	Leche en polvo o en pastillas	2.6
Motores de cilindrada superior a 1000 cm ³	6.7	Partes y accesorios de vehículos	2.4
Cobre sin refinar	4.4	Partes para motor	1.5
Partes y componentes para computadora	3.0	Partes para fabricación maq. de Escribir/calculadoras	1.5
Aceites de petróleo	2.5	Maquinas/aparatos mecánicos	1.3
Azúcar refinada	2.0	Ejes con diferencial (vehículos)	1.1
Café sin descafeinar	1.8	Vólanes, columnas, cajas de dirección	0.9
Plata en bruto	1.7	Medicamentos	0.8
Garbanzos	1.5	Sangre humana, sangre animal	0.6
Penicilinas	1.0	Prod. laminados de acero	0.6
Miel natural	1.0	Partes para aparatos de corte	0.5
Cerveza de malta	0.9	Maquinas y aparatos	0.4
Tubos para oleoductos	0.8	1,3 butadieno e isopreno	0.4
Minerales de zinc	0.8	centrifugadoras y secadoras	0.4
Productos laminados de hierro/acero	0.8	Acido DL-2 proiónico	0.4
Gas-oil	0.8	Aparatos fotocopiadores	0.4
Paneles control energía eléctrica	0.8	Tarjetas provistas de circuitos integrados	0.4
Dispositivos semiconductores	0.8	Impresos en español	0.4
Vehículos de motor de cilindrada 1500 - 3000 cm ³	0.7	Manufacturas de plástico	0.4
Moluscos	0.6	Maquinas para hilar	0.3
TOTAL	54.5		17.3

FUENTE: Informe de evolución relaciones UE-México. Junio 1997

Como puede observarse, los 20 productos más importantes en las exportaciones mexicanas participan con el 54.5% durante 1996, incluyendo el 21.8% de los aceites crudos del petróleo, en cambio, los 20 productos que importa México desde la UE suman el 17.3% en el mismo año, siendo el producto de mayor importancia la leche en polvo o en pastillas y los vehículos con el 2.6% y 2.4% respectivamente. Lo anterior demuestra la diversificación de los productos que vende la UE y la concentración que ha existido en nuestro país en un solo producto.

Cabe señalar que los primeros cuatro productos de las exportaciones mexicanas se repiten en el mismo orden en 1995 y 1996, mientras que en las importaciones provenientes de la UE, únicamente se repiten dos productos: leche en polvo o en pastillas y partes y accesorio de vehículos.

A pesar de ello, es importante destacar el crecimiento en los últimos años, de las exportaciones de productos manufacturados. Como se sabe, el petróleo fue la base de las exportaciones mexicanas hacia el mundo en las décadas pasadas, sin embargo, a partir de la apertura comercial su importancia ha ido decreciendo en favor de la manufactura. En 1988 los productos petroleros representaban el 85% de las exportaciones mexicanas hacia la UE, para 1995 representaron el 46.1% y durante 1996 el porcentaje disminuyó al 22.6%, dejando por primera vez el liderazgo a las manufacturas, las cuales representaron el 36.7%, siendo los principales sectores de exportación: alimentos, bebidas y tabaco con el 14.6%, químicos con el 11.9%, maquinaria y equipo 11.8% y las materias primas con el 2.4%.

Cabe mencionar que dentro del sector de las manufacturas, la industria automotriz es la más relevante, siendo las empresas filiales o subsidiarias de matrices europeas, las que realizan un importante volumen de las exportaciones, aunque también de las importaciones, lo cual indica que el comercio intra-firma es de gran importancia entre ambas regiones y que las exportaciones mexicanas están concentradas en pocos sectores, pues el sector automotriz también constituye uno de los principales sectores de comercio entre México y su principal socio comercial, Estados Unidos.

Por el lado de las importaciones mexicanas provenientes de la UE, durante 1996 se observó un repunte del 9% respecto al año anterior, sin embargo no ha sido suficiente para alcanzar los niveles de 1994. Cabe señalar que durante 1995, el descenso en las importaciones mexicanas se registró con todos sus socios comerciales incluso con Estados Unidos, con quien cayeron en 2%, como efecto de la crisis económica y la devaluación del peso mexicano. Sin embargo, la caída de las importaciones provenientes de la UE fue mucho

mayor, del 23.6%. Otro dato que indica la pérdida de mercado de los productos europeos en México en los últimos años es el porcentaje de participación en el total de las importaciones mexicanas, ya que la importaciones provenientes de Estados Unidos representaron en 1993 el 71% del total, mientras que para 1996 su porcentaje subió al 76%. Por su parte, las importaciones provenientes de la UE en los mismos años fueron del 11.8% y 8.54% respectivamente.

IV.6 Composición del comercio entre México y la UE por tipo de bien.

La composición del comercio por tipo de bien entre México y la UE, ha mostrado una concentración en los bienes intermedios que representan más del 50%, seguido por los bienes de consumo que fluctúan entre el 25 y 30% y al final los bienes de capital representan entre el 14 y 16%. Sin embargo, en los años recientes se puede observar algunas diferencias en la composición del comercio entre las dos regiones.

Por el lado de las exportaciones de México hacia la UE en conjunto, se puede observar una muy alta concentración en los bienes intermedios, ya que durante 1993 representaron el 85.9% y en 1996 el 77.2%. Sin embargo, este porcentaje es aún mayor con algunos países miembros de la UE, ya que las exportaciones mexicanas de bienes intermedios alcanzan una proporción hasta del 90% en países como Irlanda, Portugal y BENELUX. Cabe señalar que del total de las exportaciones mexicanas, los bienes intermedios representaron el 59.02% en 1993 y el 53.96% en 1997, porcentajes similares a los presentados en las exportaciones dirigidas hacia Estados Unidos, 56.7% y 52.33% en los mismos años.

CUADRO 19

TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
ENTRE MEXICO Y LA UE POR TIPO DE BIEN 1993 - 1997

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	Consumo	Intermedio	Capital	Consumo	Intermedio	Capital
1993-1994	27.06	-1.17	40.51	24.17	10.23	24.47
1994-1995	28.05	22.32	23.48	-41.63	-13.93	-36.36
1995-1996	-49.80	-57.77	-33.77	-53.54	-55.89	-57.86
1996-1997	5.29	12.72	-19.86	14.75	19.89	56.78

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

Por el lado de las importaciones provenientes de la UE, se puede observar un comportamiento diferente al de las importaciones mexicanas totales y las provenientes de Estados Unidos, ya que durante los últimos cinco años, los bienes intermedios representaron entre el 55 y 60% de las importaciones que hace México desde la UE, mientras que las provenientes de los Estados Unidos llegaron a representar el 84.44% en 1995 y en general dentro de las importaciones totales de México, los bienes intermedios representaron el 80.64%. Otra diferencia importante en la composición del comercio entre México y la UE, es que las importaciones de bienes de capital que hace México desde la UE son las segundas en importancia, a diferencia de lo que sucede en las importaciones totales y las provenientes de los Estados Unidos, donde el segundo grupo en importancia son los bienes de consumo.

La tasa de crecimiento de las importaciones totales por tipo de bien de 1993 a 1994, muestran que los bienes de capital presentan tasas ligeramente menores en comparación con los bienes de consumo e intermedios. Sin embargo, durante 1995 se registró un decrecimiento tanto en los bienes de capital como en los de consumo, -35% y -44% respectivamente, mientras que los bienes intermedios presentaron en el comercio total y con Estados Unidos tasas positivas (ver cuadros P y Q). Sin embargo, los datos para 1995 son

el reflejo de la crisis económica que se vivió en México y que representó un cambio coyuntural y por lo tanto pueden desvirtuar la tendencia real del comercio mexicano.

Por otra parte, es importante señalar que en el comercio con la UE, se puede observar una variación en la tendencia del comercio, ya que los bienes intermedios han perdido peso en los últimos cinco años, en favor de los bienes de consumo y de capital, como puede verse en el cuadro 19.

IV.7 El Sector Agropecuario.

En las exportaciones mexicanas, la agricultura ha representado en promedio de 1990 a 1994 un 7% del total exportado a la UE, a diferencia del perfil exportador de Mercosur, en el cual los productos agrarios representan casi un 60% de sus exportaciones hacia la UE en el mismo periodo. Las exportaciones agrícolas mexicanas se concentran en los siguientes productos: garbanzos, café, cerveza y miel natural.³

Por otro lado, México importó de la UE productos agrícolas y agroindustriales en un porcentaje similar al de las exportaciones mexicanas a la misma región, 7.5% en 1993 y del 6.1% en 1994. Los principales productos importados por México fueron: leche en polvo (siendo México el principal importador a nivel mundial), lácteos, bebidas y vinos. Aún cuando el porcentaje de exportación e importación ha sido similar, la balanza comercial del sector ha sido desde 1989, superavitaria para la UE en una relación de más de dos a uno.

Cabe mencionar, que las exportaciones mexicanas de productos agrícolas se dirigen mayoritariamente hacia los Estados Unidos (85% de total) y corresponden básicamente a productos hortofrutícolas. Por otra parte, se debe señalar que México es un fuerte importador de productos agropecuarios; ya que en 1994 sus importaciones representaron

casi siete mil millones de dólares y es por ello que los productores europeos ven a México como un importante mercado para sus productos. De lo anterior, se puede decir que el comercio bilateral de productos agropecuarios entre México y la UE es complementario, esto significa que México en su calidad de exportador, complementa la producción agrícola europea y como importador representa un mercado muy atractivo para Europa.

IV.8 Principales socios comerciales de México en la UE.

Actualmente, el comercio exterior de México se concentra principalmente con Estados Unidos, que es su primer socio comercial con aproximadamente el 78% del volumen total de sus intercambios. Por su parte, el conjunto de los países miembros de la UE son el segundo socio comercial de México con un 7% de su comercio total. Sin embargo, algunos países asiáticos como Japón, Corea, Taiwan entre otros, representan el 6.6% del comercio total mexicano aproximadamente, casi lo mismo que la UE.

Dentro de los países miembros de la UE, los principales socios de México durante 1993 - 1995 por el lado de las importaciones fueron en orden de importancia: Alemania, Francia, España, Italia, Reino Unido y BELUX. Las importaciones provenientes de estos seis países representan más del 87% del total importado por México desde la UE. Nótese que de los tres primeros países provienen más del 65% del total de las importaciones europeas de México.

Igualmente, para 1993-1995 y respecto a las exportaciones, los principales socios Mexicanos son en orden de importancia: España, Francia, Alemania, BELUX, Reino Unido y Holanda, mismos que representan más del 88% de las exportaciones mexicanas hacia la UE. Nuevamente los tres primeros países representan más del 60% el total exportado por México hacia Europa.

¹ EURONotas. Junio de 1997.

Para 1996, los principales socios comerciales europeos de México, en cuanto a las exportaciones fueron en orden de importancia: España, 25.3%, Alemania, 18.8% Reino Unido, 15.1%, Francia, 12.4%, Bélgica, 10.7%; Holanda, 6.1%, e Irlanda con el 4.8% (ver gráfico C): En cuanto a las importaciones fueron Alemania, 41.1%; Francia 12.9%, Italia 12.8%, Reino Unido 8.8%, España 8.2%, Irlanda 3.3%, Bélgica 3.2% y Holanda 3% (ver gráfica D).

Derivado de lo anterior tenemos que los principales socios comerciales de México en Europa son Alemania, Francia y España, ya que son los principales proveedores de productos europeos a México y porque el comercio con estos tres países explica más del 65% del comercio mexicano con la UE.

IV.9 El nuevo Acuerdo de Asociación Económica y Concertación Política entre México y la Unión Europea.

En diciembre de 1994, el Consejo Europeo ratificó su voluntad de reforzar y ampliar las relaciones de la UE con los países de América Latina y el Caribe a través de nuevos acuerdos más ambiciosos y profundos. En consecuencia, el 8 de febrero de 1995, la Comisión Europea propuso al Consejo y al Parlamento Europeo una nueva la estrategia de reforzamiento de la política europea en con México⁴, a través de un acuerdo de asociación económica y de concertación política más avanzado que el firmado en 1991.

Así, en mayo de 1995 se firmó una Declaración conjunta entre México y la UE en la cual se establece la determinación de ambas partes en fortalecer la cooperación recíproca mediante el establecimiento de un nuevo Acuerdo Político, Comercial y Económico, respetando los principios de "democracia, derechos humanos y las libertades individuales", asimismo, se propone salvaguardar la paz y promover la seguridad internacional, contribuyendo a crear

una economía mundial sana caracterizada por un crecimiento sostenido dentro de los principios de la economía de mercado, de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).⁵

IV.9.1 Contenido del Acuerdo Propuesto

A lo largo de la última década México ha asumido un importante papel en el comercio, no sólo por la importancia de su economía en el escenario mundial, sino por las profundas reformas económicas implantadas en favor del libre comercio, así como por su participación activa en diversos foros y organizaciones tales como la OMC, la OCDE, la APEC (Cooperación Económica Asia-Pacífico), la AEC (Asociación de Estados Caribeños) y por la celebración de varios acuerdos de libre comercio.

En este sentido, el proceso de liberalización en México ha seguido avanzando y cabe pensar que un fortalecimiento de las relaciones entre la UE y México permitiría a este último, sortear en mejores condiciones, determinados obstáculos como la excesiva concentración del comercio con Estados Unidos; y culminar su estrategia de inserción económica internacional, que le convertiría en un socio estratégico en el ámbito económico y comercial global.

Para la Unión Europea, la firma de un nuevo acuerdo con México le permite el acceso al mercado más grande del mundo si consideramos no sólo a América del Norte, sino inclusive a múltiples países de América Latina. En opinión de la Comisión Europea, supondría un avance importante en la estrategia de fortalecimiento de estas relaciones la celebración de un nuevo acuerdo basado en una asociación equilibrada y solidaria en el

⁴ EURONotas febrero 1995

⁵ COMITE ECONOMICO Y SOCIAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, Dictamen sobre "Las relaciones entre la Unión Europea y México" (2º Dictamen adicional), Bruselas, 20-21 de diciembre de 1995.

plano económico, político y comercial que permitiera satisfacer plenamente los intereses mutuos de la Unión Europea y de México.

Este acuerdo constaría de tres capítulos.

a) Capítulo Político

Este diálogo se fundaría en el respeto de los derechos humanos y de los principios de la democracia, de la correcta gestión de los asuntos públicos y del Estado de Derecho, uno de los elementos esenciales de las relaciones globales entre las dos partes. Esta concertación adoptaría la forma de reuniones presidenciales, ministeriales y de altos funcionarios entre México y la Unión. Podría preverse la celebración de reuniones cada dos años de los presidentes de México, del Consejo Europeo y de la Comisión.

Dado que la actual administración mexicana ha declarado su voluntad de emprender una dinámica de apertura política y transparencia, la UE estaría especialmente dispuesta a favorecer el encuentro de las distintas fuerzas políticas de ambas partes, sobre todo mediante la organización de contactos sustanciales entre el Parlamento Europeo y el Congreso mexicano.

b) Capítulo Económico

Se buscará la liberalización progresiva y recíproca de todo el comercio, teniendo en cuenta la sensibilidad de determinados productos para ambas regiones y de conformidad con las obligaciones con otras regiones (como el TLCAN y Política Agraria de la UE) y las internacionales como las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), OCDE y ONU. Incluso, se pretende que antes de iniciar las negociaciones, se firmaría un protocolo especial sobre la lucha contra el fraude, la asistencia administrativa recíproca en materia aduanera y las normas (reglas) de origen.

Un aspecto de suma importancia que se pretende incluir dentro del nuevo acuerdo es la liberalización de servicios y de capitales, además de la eliminación recíproca de los aranceles y en la liberalización progresiva y mutua de las condiciones de inversión y de las medidas de reglamentación de los productos y servicios.

c) Capítulo de Cooperación

En este aspecto, México busca una cooperación avanzada, mutuamente benéfica y capaz de acrecentar la competitividad y la internacionalización de su economía. Por lo que se busca reforzar los programas de apoyo al acercamiento empresarial, desarrollar una cooperación administrativa (sobre todo en el ámbito de la competencia), para contribuir a la fluidez de los intercambios entre ambas partes. Hay especial interés por parte de la UE en la cooperación en medio ambiente⁶ (proyectos de promoción de la transferencia de tecnologías europeas) y la parte mexicana está interesada en la cooperación científica y técnica, y en general en educación.

Como parte del acuerdo, la Comisión Europea ha propuesto que México participe en determinados proyectos y programas de cooperación europeos, como son: proyectos piloto industriales, culturales, de investigación y desarrollo, tecnologías de la información, telecomunicaciones, entre otros.

Se prevé además, la realización de acuerdos concretos en sectores como la cooperación estadística y aduanera, la competencia, la fiscalización indirecta, la reglamentación, la energía, la educación y la formación.

⁶ Los países europeos son los que han realizado las mayores inversiones en el campo ambiental y son quienes aplican con mayor rigor la normatividad al respecto. Además, los inversionistas preferirían invertir o relocalizar sus industrias en México, sino se aplican los mismos criterios ambientales en las dos regiones.

IV.10 Perspectivas del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea

Durante 1997, las pláticas entre la Unión Europea y México dieron como resultado la decisión de llegar a un Acuerdo de Libre Comercio inmediato (como lo propuso México) y actualmente se preparan los equipos de negociación que entrarán en discusiones específicas durante el segundo semestre de 1998. Esta decisión ha sido criticada en el ámbito empresarial mexicano ya que no ha sido tomada aún en cuenta en todo este proceso, lo que da muestra de la desinformación que existe sobre el tema.

IV.10.1 Ventajas de la UE de un ALC con México:

- Acceso a uno de los mercados con mayores perspectivas de crecimiento, ya que México ha hecho de su economía una de las más abiertas de América Latina. México aplica actualmente aranceles medios del 10%, mientras que los consolidados en el GATT se sitúan entre el 25% y el 50%. El arancel promedio ponderado que aplica México a los principales productos de importación de origen europeo es de 11%. México se ha adherido a importantes organismos internacionales como la OCDE, la OMC, la conferencia Económica Asia - Pacífico (APEC), entre otros acuerdos regionales, todo esto como parte de su política de apertura económica. Además, ha resurgido recientemente la "Iniciativa para las Américas", mediante la cual se pretende integrar a todo el continente americano en una gran zona de libre comercio.
- Un ALC beneficia la estrategia comercial de la UE a largo plazo, pues le permite mantener y aumentar su posición en la economía mundial. (debido a los acuerdos de México con el Norte y Sur de América y con los países de la ASEAN).

- México es el decimoctavo país destinatario de las exportaciones europeas y principal socio comercial en América Latina, con un 24% del total de sus exportaciones a la zona, esto de un importante lugar comparado con el comercio de América Latina.
- Se evita que los productos europeos continúen perdiendo posición en el mercado mexicano como consecuencia de los diferenciales tarifarios aplicados a los productos europeos y a los provenientes de países con los que México dispone de un acuerdo de libre comercio. Se estima que las empresas europeas han sufrido las consecuencias de la aplicación del TLCAN, principalmente en los sectores de telecomunicaciones, textiles, automóviles, petroquímico y productos agrícolas (azúcar, carne y productos lácteos)

IV. 10.2 Ventajas para México

- Consolidar los flujos de inversión extranjera directa provenientes de Europa, esto se ha convertido en uno de los factores de mayor peso para México, pues históricamente ha dependido de la IED para complementar sus necesidades totales de inversión para el crecimiento.
- La garantía de tener mayor acceso al mercado europeo con más de 370 millones de potenciales consumidores. Entre 1990-1994, las exportaciones de México a la UE se vieron reducidas en términos reales, como consecuencia de los productos industriales provenientes de Europa Central y Oriental, con los que la UE tiene acuerdos de libre comercio o concede preferencias generalizadas, por esto un ALC le beneficiaría a México.
- Le permitirá enfrentar la competencia que actualmente tienen sus productos frente a los provenientes de Europa Central y Oriental
- Diversificación de las relaciones económicas y comerciales, altamente concentradas hacia Norteamérica.

- Facilitaría el acceso a la tecnología, asistencia técnica y financiera de la UE, con lo cual contribuiría a mejorar su nivel de competitividad y acelerar el proceso de internacionalización de su economía.
- Los productos mexicanos tienen una escasa incidencia en el mercado europeo, debido a la gran variedad y al volumen reducido de los productos exportados hacia la UE, ya que después de los primeros ocho productos mexicanos que llegan a Europa, el resto tiene una participación inferior al 1% (especialización sectorial)

IV.10.3 Posibles Factores Adversos de un ALC entre México y la UE.

México enfrentaría una creciente competencia de los productos provenientes de los países de Europa Central y Oriental con los que la UE concede preferencias generalizadas, quienes además cuentan con la ventaja de la cercanía geográfica.

El ALC entre México y la UE tendría dos características que lo harían especial; por una parte, se asociarían dos regiones de distinto nivel de desarrollo, hasta el momento la única experiencia de este tipo ha sido el TLCAN y las opiniones sobre sus resultados son contradictorias⁷; por otra parte, se asociarían dos regiones ubicadas en zonas geográficas diferentes, y como se ha dicho antes esta es una barrera natural al comercio.

Para que las exportaciones mexicanas logren entrar al mercado europeo es necesario superar problemas como el desconocimiento general del mercado europeo, la falta de promoción comercial por desconocimiento de los operadores y por el costo de las operaciones de exportación a Europa y la falta de adecuación de los criterios de calidad mexicanos con

⁷ Las opiniones sobre los beneficios del TLCAN para México han sido contradictorias, por un lado (la posición gubernamental) resalta el incremento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos y el superávit de la Balanza Comercial, por otro (la posición académica y de algunos sectores industriales y agropecuario) se critica el cierre de pequeñas y medianas industrias debido a la competencia con los productos norteamericanos.

relación a las normas europeas. Este último factor es de gran importancia, ya que debido al desconocimiento de las exigencias de calidad europeas muchos productos mexicanos no cumplen con ellas, convirtiéndose en una barrera al comercio.

En una encuesta realizada por la Delegación Europea en México durante 1995 a los empresarios europeos con inversiones en México en los sectores de telecomunicaciones, productos químicos y farmacéuticos, industria textil y de cueros y autopartes, se concluye que existe temor de que se perjudique la economía mexicana debido a su menor grado de desarrollo en comparación con los países de la UE, se piensa que México no está plenamente preparado para la competencia internacional que le traerá el acuerdo de libre comercio con la UE.

Sin embargo, un sector de grandes empresarios piensan que dicho acuerdo permitirá a México disminuir su dependencia hacia los Estados Unidos y mejorar su imagen a nivel mundial; además de que el acuerdo contribuirá a lograr la estabilidad de la economía mexicana al permitir un mayor acceso de las empresas mexicanas al mercado europeo. Por su parte, para un sector de empresas europeas, el acuerdo representa la oportunidad de no perder mercado ante la competencia norteamericana, ya que podrán realizar economías de escala al mismo nivel productivo de las empresas estadounidenses. De hecho, un parte de los empresarios europeos consideran que el aislamiento y el proteccionismo de los bloques comerciales son perjudiciales para el comercio internacional.

CONCLUSIONES

De las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea habrá mucho que decir en los próximos meses, dado que están por iniciarse las mesas de trabajo para definir los términos en los que se suscribirá el Tratado de Libre Comercio entre ambas partes. Además de diagnósticos, análisis sectoriales y diseños estratégicos, será de suma importancia la consulta con todos los sectores productivos del país, involucrados directamente en el tema, pero sobre todo con aquellos que han sido mayormente afectados, positiva y negativamente con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN). Por lo pronto, a continuación se señalan algunos puntos importantes:

Se debe recordar que un tratado de libre comercio es uno de los grados de integración más simples, sin embargo, el acuerdo que se firmará entre la UE y México incluirá un acuerdo de cooperación económica y concertación política, lo cual implica que los efectos de dicho tratado no repercutirán únicamente en el espectro económico, sino también en el político y normativo. Los efectos serán más evidentes para México porque será este país el que en lo fundamental deberá adaptarse a las políticas y normas establecidas previamente en la Unión Europea.

Al igual que el TLCAN, el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea se firmará entre economías de muy diferente grado de desarrollo, sin embargo en este caso no se trata de tres países como lo fue en el caso del primer acuerdo, sino que en realidad se firmará con 15 países organizados bajo un marco normativo común. Esta particularidad será sin duda un gran reto para México, ya que los sectores productivos mexicanos tendrán que asimilar la cultura, las tradiciones y los mecanismos de los diferentes países que conforman a la Unión Europea.

Se parte del hecho que el acuerdo será de buen éxito si es que hay creación de mayores flujos comerciales comercio y de inversión; sin embargo, los beneficios que busca básicamente México del acuerdo comercial con la UE son los denominados dinámicos, es decir, incidir en la búsqueda de mayores flujos de inversión directa, estímulo a la innovación técnica - tecnológica, mayor competitividad, aprovechamiento de economías de escala, etc.

Como se dijo en el capítulo primero, estos efectos no siempre son positivos por tal motivo durante las negociaciones será importante considerar las características y especificidades de cada sector de la economía, para aminorar de esta forma, la desviación de comercio y aprovechar los beneficios de la transferencia de tecnología y la inversión. En este caso una parte de los beneficios o costos para México se podrán medir a través de la creación o pérdida de empleos y el monto de inversión extranjera directa proveniente de los países europeos.

La política de apertura comercial aplicada en México a partir de los ochenta, ha dado como resultado un incremento en las relaciones comerciales con todo el mundo, al eliminar las barreras arancelarias - de manera unilateral, bilateral y multilateralmente mediante diversos acuerdos comerciales-, así como por su mayor participación en diversos foros de comercio donde se promueven los productos mexicanos. Ciertamente, México comercializa con un mayor número de países; sin embargo, aún es evidente la mayor concentración comercial con los Estados Unidos, especialmente a partir del TLCAN, llegando a representar hasta el 85% del total de las exportaciones mexicanas totales y el 75% de las importaciones. Este hecho sin duda se ha caracterizado como uno de los factores que han contribuido en la disminución del flujo comercial hacia la UE, quien como bloque es el segundo socio comercial de México.

Al suscribir un TLC con México, la UE espera revertir la tendencia negativa de los últimos años en el comercio de ambas partes y recuperar el terreno perdido en sus productos (telecomunicaciones, textiles, automóviles, petroquímico, azúcar, carne y productos

lácteos). Sin embargo, la firma de este acuerdo es previsible que no tendrá un resultado similar al del TLCAN, simplemente porque existen barreras naturales al comercio como son la distancia geográfica y la diferencia cultural, por citar sólo algunas. La historia de la cooperación México - UE ha demostrado hasta el momento que los acuerdos de cooperación firmados no han redituado en el flujo comercial que se esperaba. De hecho se puede decir que el comercio entre ambas partes ha respondido en mayor medida a factores coyunturales externos y no precisamente como resultado de los acuerdos específicos celebrados anteriormente.

Entre las repercusiones del proceso de integración europeo, se espera que con la adopción del EURO como moneda única, habrá un exceso de capitales que buscarán colocarse en las economías emergentes. Para que México sea capaz de recibir este beneficio, se considera que debe mantener una posición atractiva en el mercado financiero internacional, mantener un clima macroeconómico y político estable, proteger los derechos de propiedad, mantener una legislación no restrictiva sobre la IED y tener un mercado interno atractivo. Sin embargo, no se puede estar seguro de que los capitales europeos se dirijan a México, pues aún cuando México cumpla con los elementos antes mencionados, así como con un menor riesgo de país, no hay que olvidar que compite por los flujos de inversión junto con el resto de los países latinoamericanos, los países de Europa Occidental y Central, los Asiáticos y los Africanos.

Cabe señalar que los sectores en los que la UE está interesada en aumentar la cooperación son turismo, educación y formación, pesca, energía, agrícola, inversión y desarrollo tecnológico, el fomento a las pequeñas y medianas empresas. También hay interés especial en establecer intercambio de información, educación en la conservación del medio ambiente así como en la transferencia de tecnologías limpias.

Existen varios aspectos que deben considerarse en las negociaciones del TLC con la UE:

- Los productos mexicanos tienen una escasa incidencia en el mercado europeo y pueden ser sustituidos por otros competidores latinoamericanos, eurooccidentales o africanos a los que la UE concede preferencias generalizadas, y los cuales tienen la ventaja de la cercanía geográfica
- Existe un gran desconocimiento por parte del sector empresarial mexicano sobre cómo acceder al mercado europeo. Esto ha llevado a la poca diversificación del comercio entre México y Europa, la mayor parte del comercio se realiza con cinco de los 15 países de la Unión y solo 20 productos abarcan más del 50% de las exportaciones totales a la Unión Europea. Con el acuerdo será posible ampliar las relaciones hacia los otros miembros de la Unión, pero al mismo tiempo los productores mexicanos tendrán que enfrentar la competencia de los países europeos y de sus socios comerciales, Europa Oriental y África.
- Para que las exportaciones mexicanas logren entrar al mercado europeo es necesario: 1) superar problemas como el desconocimiento general del mercado europeo, 2) superar la falta de promoción comercial por desconocimiento de los operadores y por el costo de las operaciones de exportación a Europa y 3) la falta de adecuación de los criterios de calidad mexicanos con relación a las normas de calidad europeas. Este último factor es de gran importancia pues debido al desconocimiento de las exigencias de calidad europeas muchos productos mexicanos no cumplen con ellas, convirtiéndose en una barrera al comercio. Únicamente las ramas productivas que sean capaces de adaptarse rápidamente ante las nuevas condiciones de competencia con los productos europeos serán las que saldrán adelante en este proceso.

México es visto como un trampolín para acceder al mercado más grande de América, el cual comprende a más de 360 millones de consumidores potenciales, y además como un enlace para aprovechar las ventajas que tiene hacia el sur del continente y hacia el pacífico.

El proceso de negociación del Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea está en marcha, no está en discusión si debe seguir adelante o no, es por eso que es necesario llevar a cabo una desgravación selectiva sector por sector, protegiendo a los sectores sin posibilidades de competir y con los plazos que más convengan a los productores mexicanos, aprovechando las experiencias que a cuatro años y medio de ejecución ha dejado el TLCAN.

APENDICE ESTADISTICO

CUADRO A

EVOLUCION DEL COMERCIO ENTRE MEXICO Y LA UNION EUROPEA (1970 - 1992)
(millones de U.S. DLS)

ANO	Exportaciones	Incremento Anual	Importaciones	Incremento Anual	Saldo	Volumen Total	Incremento Anual	% México	% UE
1970	97		494		-397	591		16.41	83.59
1971	81	-16.49%	508	2.83%	-427	589	-0.34%	13.75	86.25
1972	124	53.09%	636	25.20%	-512	760	29.03%	16.32	83.68
1973	202	62.90%	707	11.16%	-505	909	19.61%	22.22	77.78
1974	406	100.99%	1,141	61.39%	-735	1,547	70.19%	26.24	73.76
1975	281	-30.79%	1,152	0.96%	-871	1,433	-7.37%	19.61	80.39
1976	321	14.23%	1,038	-9.90%	-717	1,359	-5.16%	23.62	76.38
1977	336	4.67%	897	-13.58%	-561	1,233	-9.27%	27.25	72.75
1978	498	48.21%	1,496	66.78%	-998	1,994	61.72%	24.97	75.03
1979	982	97.19%	1,981	32.42%	-999	2,963	48.60%	33.14	66.86
1980	2,378	142.16%	2,643	33.42%	-265	5,021	69.46%	47.36	52.64
1981	3,584	50.71%	3,184	20.47%	400	6,768	34.79%	52.96	47.04
1982	4,514	25.95%	2,362	-25.82%	2,152	6,876	1.60%	65.65	34.35
1983	3,992	-11.56%	1,234	-47.76%	2,758	5,226	-24.00%	76.39	23.61
1984	4,443	11.30%	1,410	14.26%	3,033	5,853	12.00%	75.91	24.09
1985	4,030	-9.30%	1,746	23.83%	2,284	5,776	-1.32%	69.77	30.23
1986	2,259	-43.95%	1,696	-2.86%	563	3,955	-31.53%	57.12	42.88
1987	2,999	32.76%	2,050	20.87%	949	5,049	27.66%	59.40	40.60
1988	3,033	1.13%	3,003	46.49%	30	6,036	19.55%	50.25	49.75
1989	2,648	-12.69%	2,737	-8.86%	-89	5,385	-10.79%	49.17	50.83
1990	3,046	15.03%	4,123	50.64%	-1,077	7,169	33.13%	42.49	57.51
1991	3,783	24.20%	5,986	45.19%	-2,203	9,769	36.27%	38.72	61.28
1992	3,826	1.14%	7,464	24.69%	-3,638	11,290	15.57%	33.89	66.11

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, varios números.

CUADRO B

TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE MEXICO 1980 - 1991

Concepto	80-81	81-82	82-83	83-84	84-85	85-86	86-87	87-88	88-89	89-90	90-91
Total FOB	29.59%	5.61%	5.10%	8.44%	-10.47%	-25.42%	26.84%	0.25%	11.18%	17.50%	59.05%
Estados Unidos	6.79%	0.36%	20.83%	5.57%	-4.08%	-19.34%	25.68%	1.56%	17.40%	15.92%	84.13%
CEE	48.08%	23.67%	-16.80%	20.33%	-10.55%	-46.26%	36.69%	-9.39%	-1.06%	31.94%	-6.30%
Alemania	-26.48%	12.75%	-94.07%	1936.97%	3.08%	29.35%	-16.43%	36.00%	-17.88%	25.18%	16.99%
BENELUX	-14.51%	1.80%	-14.18%	42.70%	-24.62%	71.93%	100.31%	7.29%	-40.21%	60.03%	46.40%
Dinamarca	131.32%	-58.68%	281.00%	-31.93%	8.89%	12.14%	32.60%	-16.05%	0.31%	70.56%	36.29%
España	60.22%	-8.54%	-10.72%	5.27%	0.05%	-50.66%	46.31%	-20.38%	15.62%	20.48%	-21.11%
Francia	62.20%	-0.02%	-9.28%	11.02%	-12.60%	-50.22%	42.46%	-3.34%	-14.31%	14.57%	8.75%
Grecia	84.56%	-94.56%	33.53%	176.96%	-38.40%	-10.69%	181.56%	18.42%	62.84%	-57.46%	-22.11%
Irlanda	-72.75%	-36.96%	17.59%	57.62%	-57.47%	183.88%	43.81%	166.30%	-24.74%	178.99%	43.05%
Italia	2.04%	307.25%	-64.27%	104.20%	-1.30%	-70.39%	-1.79%	24.41%	26.58%	53.25%	-18.44%
Países Bajos	-14.32%	-72.66%	137.76%	-10.07%	135.03%	-33.05%	96.29%	-13.39%	48.07%	121.03%	-45.44%
Portugal	234.05%	463.95%	-8.22%	27.89%	-39.84%	-23.25%	43.33%	-33.86%	0.53%	34.18%	16.25%
Reino Unido	175.04%	273.07%	0.53%	11.43%	-33.61%	-68.98%	48.54%	-37.81%	-6.51%	2.69%	17.34%
AELC	58.77%	30.89%	69.44%	-20.15%	-44.51%	54.74%	-2.61%	0.59%	17.05%	88.40%	-22.68%
Austria	211.35%	1837.57%	90.54%	-16.75%	-54.63%	11.17%	-29.79%	-21.13%	52.58%	-41.59%	15.80%
Finlandia	236.37%	-10.59%	-41.18%	-63.41%	142.15%	-75.86%	130.49%	3.89%	-6.54%	-75.31%	37.99%
Noruega	102.86%	-86.85%	690.48%	159.98%	-63.08%	32.68%	-3.58%	108.40%	28.74%	5.97%	174.61%
Suecia	138.61%	-70.15%	-28.36%	-18.88%	-60.30%	105.19%	-12.74%	54.59%	73.44%	-15.71%	68.49%
Suiza	-44.34%	66.57%	123.74%	-31.67%	-23.54%	146.99%	14.46%	0.38%	-2.33%	197.46%	-41.52%

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México. Varios números

CUADRO C

TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE MEXICO - 1991

Concepto	80-81	81-82	82-83	83-84	84-85	85-86	86-87	87-88	88-89	89-90	90-91
Total FOB	29.49%	-42.33%	-39.86%	34.81%	19.44%	-14.45%	7.02%	52.37%	25.47%	22.93%	59.78%
Estados Unidos	25.60%	-43.15%	-38.48%	32.58%	18.02%	-14.38%	6.57%	60.04%	25.54%	29.47%	79.66%
CEE	29.09%	-31.00%	-48.78%	20.80%	8.07%	1.40%	8.43%	40.53%	21.85%	40.65%	19.66%
Alemania	27.54%	-28.87%	-58.38%	37.12%	7.45%	28.97%	15.48%	42.26%	15.26%	34.48%	26.52%
BENELUX	-20.12%	-34.42%	-42.36%	77.27%	6.48%	98.98%	-39.25%	48.79%	-0.86%	58.15%	31.93%
Dinamarca	23.54%	22.50%	-61.80%	-27.07%	28.81%	-1.63%	-21.91%	109.99%	73.48%	29.70%	40.06%
España	45.41%	-28.00%	-53.93%	19.10%	6.77%	-15.99%	-4.10%	19.46%	58.08%	57.99%	10.41%
Francia	25.20%	-43.77%	4.87%	-20.73%	-0.19%	-16.32%	41.85%	27.11%	29.05%	26.09%	35.88%
Grecia	190.80%	-94.79%	-97.78%	19143.48%	-31.41%	-89.39%	-83.54%	-45.28%	762.07%	978.40%	296.48%
Irlanda	30.96%	-75.16%	-72.79%	322.90%	66.57%	-27.31%	40.01%	-5.81%	167.51%	104.75%	-67.02%
Italia	51.31%	-6.49%	-61.36%	34.45%	-6.55%	-12.31%	-9.57%	58.18%	38.86%	25.18%	36.25%
Países Bajos	72.03%	-39.33%	-52.51%	63.08%	5.45%	-17.92%	15.56%	26.47%	28.46%	73.74%	-4.55%
Portugal	-21.80%	54.87%	-82.08%	-19.85%	252.59%	15.08%	200.09%	-40.70%	6.83%	22.14%	222.37%
Reino Unido	6.35%	-37.49%	-35.60%	24.62%	30.37%	-30.18%	5.60%	67.38%	-9.01%	50.42%	1.62%
AELC	47.18%	-28.76%	-59.87%	57.26%	21.93%	10.80%	-6.52%	31.32%	34.10%	29.26%	13.29%
Austria	33.44%	25.12%	-81.54%	55.24%	13.91%	108.30%	-45.96%	39.91%	45.27%	81.61%	54.87%
Finlandia	88.92%	-61.52%	-29.80%	-32.68%	-38.82%	-39.86%	44.89%	27.45%	30.04%	128.94%	-10.82%
Noruega	227.45%	-87.78%	73.07%	121.57%	-43.68%	-16.15%	76.27%	-8.75%	-25.58%	40.68%	7.24%
Suecia	42.89%	-18.77%	-68.97%	82.84%	29.72%	19.24%	-18.09%	20.22%	37.44%	42.50%	12.59%
Suiza	24.10%	-17.65%	-57.35%	40.07%	29.92%	5.18%	-0.76%	48.01%	37.35%	6.70%	13.08%

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México. Varios números

CUADRO D

PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL COMERCIO DE MEXICO
1980 - 1991

Concepto	1980		1981		1982		1983		1984		1985	
	Exportación	Importación										
Total FOB	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Estados Unidos	84.62%	61.91%	53.25%	60.51%	50.60%	59.65%	58.18%	61.13%	56.84%	60.12%	60.68%	59.40%
CEE	16.80%	14.48%	18.18%	14.43%	21.47%	17.67%	16.84%	19.31%	18.68%	13.70%	18.67%	12.38%
Alemania	1.87%	4.96%	1.06%	4.93%	1.13%	6.06%	0.65%	4.21%	1.20%	4.29%	1.38%	3.86%
BENELUX	0.50%	0.78%	0.33%	0.47%	0.32%	0.52%	0.20%	0.52%	0.34%	0.68%	0.29%	0.61%
Dinamarca	0.01%	0.14%	0.03%	0.14%	0.01%	0.29%	0.04%	0.19%	0.02%	0.10%	0.03%	0.11%
España	7.98%	1.74%	9.67%	1.87%	9.53%	2.49%	7.28%	1.88%	7.05%	1.97%	7.88%	1.49%
Francia	3.70%	2.45%	4.63%	2.38%	4.39%	2.52%	3.79%	4.06%	3.88%	2.35%	3.78%	1.99%
Grecia	0.07%	0.03%	0.02%	0.02%	0.00%	0.01%	0.01%	0.00%	0.02%	0.04%	0.01%	0.02%
Irlanda	0.01%	0.32%	0.00%	0.33%	0.00%	0.14%	0.00%	0.06%	0.00%	0.20%	0.00%	0.28%
Italia	0.55%	1.50%	0.51%	1.72%	1.67%	2.87%	0.67%	1.65%	1.26%	1.84%	1.39%	1.44%
Países Bajos	0.49%	0.40%	0.33%	0.65%	0.06%	0.06%	0.19%	0.54%	0.10%	0.60%	0.42%	0.58%
Portugal	0.04%	0.01%	0.10%	0.01%	0.52%	0.02%	1.04%	0.01%	0.53%	0.00%	0.36%	0.01%
Reino Unido	0.57%	2.06%	1.22%	1.71%	4.30%	1.85%	4.11%	1.98%	4.23%	1.83%	3.13%	2.00%
AELC	0.31%	2.04%	0.38%	2.94%	0.47%	2.89%	0.78%	1.93%	0.68%	2.25%	0.35%	2.30%
Austria	0.03%	0.10%	0.01%	0.10%	0.25%	0.23%	0.46%	0.07%	0.35%	0.08%	0.18%	0.08%
Finlandia	0.02%	0.17%	0.02%	0.24%	0.05%	0.16%	0.03%	0.18%	0.01%	0.09%	0.03%	0.13%
Noruega	0.01%	0.10%	0.01%	0.27%	0.00%	0.05%	0.01%	0.15%	0.03%	0.23%	0.01%	0.13%
Suecia	0.12%	0.75%	0.23%	0.84%	0.06%	1.16%	0.04%	0.61%	0.03%	0.87%	0.01%	0.95%
Suiza	0.15%	0.82%	0.06%	0.89%	0.10%	1.27%	0.21%	0.90%	0.14%	0.94%	0.12%	1.02%
Otros	0.00012%	0.00025%	0.00130%	0.00162%	0.00032%	0.00010%	0.00090%	0.00011%	0.00010%	0.00399%	0.00000%	0.00019%

Concepto	1986		1987		1988		1989		1990		1991	
	Exportación	Importación										
Total FOB	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Estados Unidos	65.62%	59.46%	65.02%	59.21%	65.87%	62.19%	69.56%	62.22%	68.62%	65.53%	79.44%	73.68%
CEE	13.45%	14.69%	14.49%	14.88%	13.10%	13.73%	11.68%	13.34%	13.09%	15.26%	7.71%	11.15%
Alemania	2.40%	5.61%	1.58%	6.27%	2.14%	5.86%	1.58%	5.38%	1.69%	5.88%	1.24%	4.66%
BENELUX	0.66%	1.41%	1.04%	0.80%	1.12%	0.78%	0.60%	0.62%	0.82%	0.80%	0.75%	0.66%
Dinamarca	0.04%	0.12%	0.04%	0.09%	0.04%	0.13%	0.03%	0.17%	0.05%	0.18%	0.04%	0.16%
España	5.21%	1.46%	4.01%	1.31%	4.77%	1.03%	4.97%	1.30%	5.43%	1.66%	2.69%	1.15%
Francia	2.53%	1.95%	2.84%	2.59%	2.73%	2.16%	2.11%	2.22%	2.05%	2.28%	1.41%	1.94%
Grecia	0.01%	0.00%	0.02%	0.00%	0.03%	0.00%	0.05%	0.00%	0.02%	0.01%	0.01%	0.02%
Irlanda	0.00%	0.24%	0.00%	0.31%	0.01%	0.19%	0.01%	0.41%	0.02%	0.68%	0.02%	0.14%
Italia	0.55%	1.48%	0.43%	1.25%	0.63%	1.30%	0.80%	1.44%	0.79%	1.46%	0.40%	1.25%
Países Bajos	0.37%	0.56%	0.58%	0.60%	0.50%	0.50%	0.66%	0.51%	1.25%	0.72%	0.43%	0.43%
Portugal	0.37%	0.02%	0.42%	0.05%	0.27%	0.02%	0.28%	0.02%	0.28%	0.02%	0.21%	0.03%
Reino Unido	1.30%	1.63%	1.53%	1.61%	0.95%	1.77%	0.80%	1.28%	0.70%	1.57%	0.51%	1.00%
AELC	0.72%	2.98%	0.55%	2.80%	0.55%	2.24%	0.58%	2.39%	0.93%	2.52%	0.45%	1.78%
Austria	0.27%	0.19%	0.15%	0.09%	0.12%	0.09%	0.16%	0.10%	0.08%	0.15%	0.06%	0.14%
Finlandia	0.01%	0.09%	0.02%	0.13%	0.02%	0.11%	0.01%	0.11%	0.00%	0.20%	0.00%	0.11%
Noruega	0.02%	0.12%	0.02%	0.20%	0.03%	0.12%	0.04%	0.07%	0.03%	0.08%	0.06%	0.06%
Suecia	0.04%	1.32%	0.03%	1.01%	0.04%	0.80%	0.07%	0.87%	0.06%	1.01%	0.05%	0.71%
Suiza	0.38%	1.25%	0.35%	1.16%	0.35%	1.13%	0.30%	1.23%	0.77%	1.07%	0.28%	0.76%
Otros	0.00000%	0.00084%	0.00002%	0.00307%	0.00016%	0.00069%	0.00173%	0.00432%	0.00059%	0.00015%	0.00108%	0.00169%

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México. Varios números

CUADRO E

PARTICIPACION PORCENTUAL DEL COMERCIO DE MEXICO 1990 - 1997

Concepto	1990			1991			1992			1993		
	Exportación	Importación	Valor									
Total FOB	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Estados Unidos	68.62%	65.53%	68.96%	79.44%	73.68%	76.33%	81.00%	71.17%	75.36%	83.00%	71.08%	78.36%
UNION EUROPEA	13.09%	15.26%	14.28%	7.71%	13.22%	10.68%	7.14%	11.52%	9.65%	5.01%	11.15%	8.43%
CEE	13.09%	15.26%	14.28%	7.71%	11.43%	9.72%	7.14%	11.52%	9.65%	5.01%	11.15%	8.43%
Alemania	1.68%	5.88%	3.95%	1.24%	4.66%	3.09%	1.08%	3.99%	2.74%	0.82%	4.33%	2.78%
BENELUX	0.82%	0.80%	0.81%	0.75%	0.66%	0.70%	0.61%	0.49%	0.54%	0.54%	0.41%	0.47%
Dinamarca	0.05%	0.16%	0.12%	0.04%	0.16%	0.10%	0.05%	0.22%	0.14%	0.03%	0.20%	0.13%
España	5.43%	1.66%	3.40%	2.69%	1.15%	1.86%	2.67%	1.41%	1.95%	1.68%	1.76%	1.73%
Francia	2.05%	2.28%	2.17%	1.41%	1.94%	1.89%	1.23%	2.10%	1.74%	0.83%	1.65%	1.28%
Grecia	0.02%	0.01%	0.01%	0.01%	0.02%	0.02%	0.02%	0.04%	0.03%	0.01%	0.03%	0.02%
Irlanda	0.02%	0.68%	0.38%	0.02%	0.14%	0.09%	0.03%	0.29%	0.16%	0.19%	0.22%	0.19%
Italia	0.79%	1.46%	1.15%	0.40%	1.25%	0.86%	0.32%	1.58%	1.04%	0.15%	1.25%	0.76%
Países Bajos	1.25%	0.72%	0.97%	0.43%	0.43%	0.43%	0.35%	0.39%	0.37%	0.24%	0.37%	0.31%
Portugal	0.28%	0.02%	0.14%	0.21%	0.03%	0.11%	0.29%	0.02%	0.14%	0.14%	0.02%	0.07%
Reino Unido	0.70%	1.57%	1.17%	0.61%	1.00%	0.78%	0.60%	1.00%	0.79%	0.41%	0.80%	0.69%
AELC												
Austria												
Finlandia												
Suecia												

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México. Varios números

Concepto	1994			1995			1996			1997 (enero - mayo)		
	Exportación	Importación	Valor	Exportación	Importación	Valor	Exportación	Importación	Valor	Exportación	Importación	Valor
Total FOB	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Estados Unidos	85.17%	71.73%	77.57%	83.40%	74.28%	78.04%	83.90%	75.37%	79.79%	84.86%	74.45%	79.77%
UNION EUROPEA	4.46%	10.71%	7.99%	4.25%	9.28%	6.65%	3.70%	8.64%	6.08%	3.82%	9.20%	6.46%
CEE	4.46%	10.71%	7.99%	4.20%	8.80%	6.39%	3.67%	8.17%	5.84%	3.78%	8.63%	6.16%
Alemania	0.64%	3.88%	2.48%	0.65%	3.71%	2.11%	0.87%	3.55%	2.06%	0.65%	3.64%	2.12%
BENELUX	0.43%	0.41%	0.42%	0.53%	0.29%	0.41%	0.41%	0.27%	0.34%	0.35%	0.30%	0.33%
Dinamarca	0.04%	0.16%	0.11%	0.01%	0.10%	0.05%	0.02%	0.08%	0.05%	0.03%	0.09%	0.06%
España	1.40%	1.68%	1.56%	0.98%	0.98%	0.97%	0.96%	0.70%	0.84%	0.95%	0.86%	0.90%
Francia	0.91%	1.88%	1.41%	0.60%	1.35%	0.94%	0.44%	1.14%	0.78%	0.37%	1.09%	0.71%
Grecia	0.01%	0.03%	0.02%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.03%	0.02%
Irlanda	0.18%	0.18%	0.17%	0.14%	0.25%	0.19%	0.16%	0.27%	0.21%	0.19%	0.23%	0.21%
Italia	0.14%	1.27%	0.78%	0.25%	1.08%	0.64%	0.15%	1.12%	0.61%	0.18%	1.27%	0.71%
Países Bajos	0.28%	0.30%	0.29%	0.30%	0.30%	0.30%	0.21%	0.25%	0.23%	0.27%	0.26%	0.26%
Portugal	0.10%	0.02%	0.06%	0.10%	0.03%	0.06%	0.06%	0.02%	0.04%	0.09%	0.03%	0.06%
Reino Unido	0.43%	0.69%	0.69%	0.63%	0.73%	0.66%	0.59%	0.76%	0.67%	0.67%	0.85%	0.76%
AELC				0.08%	0.49%	0.26%	0.03%	0.48%	0.25%	0.04%	0.58%	0.30%
Austria				0.02%	0.12%	0.07%	0.01%	0.13%	0.07%	0.01%	0.17%	0.06%
Finlandia				0.00%	0.09%	0.04%	0.00%	0.09%	0.05%	0.00%	0.10%	0.05%
Suecia				0.04%	0.28%	0.15%	0.02%	0.26%	0.13%	0.03%	0.36%	0.19%

CUADRO F

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO. PARTICIPACION PORCENTUAL
1990 - 1997

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Total FOB	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Estados Unido	66.96%	76.33%	71.17%	76.36%	77.57%	79.04%	79.79%	79.77%
UNION EURO	14.26%	9.72%	11.52%	8.43%	7.99%	6.65%	6.08%	6.46%
CEE	14.26%	9.72%	11.52%	8.43%	7.99%	6.39%	5.84%	6.15%
Resto del mun	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México. Varios números

CUADRO G

TASA DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO DE MEXICO
1990 - 1996

	TMCA	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL						
	90-96	90-91	91-92	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97*
Total FOB	21.34%	59.45	16.91	8.24	19.59	8.39	22.02	16.39
Estados Unidos	24.94%	81.77	15.42	9.67	21.48	10.46	23.17	15.93
UNION EUROPEA	5.28%	8.66	16.10	-5.41	13.35	-9.83	11.66	21.95
CEE	4.56%	8.66	16.10	-5.41	13.35	-13.37	11.51	20.73
Alemania	8.86%	24.64	3.88	9.80	-6.80	-7.99	19.11	17.53
BENELUX	5.13%	38.71	-9.24	-6.57	7.28	6.58	0.42	9.77
Dinamarca	4.21%	39.38	61.60	-5.83	3.00	-48.47	13.75	67.69
España	-3.99%	-12.81	22.36	-4.01	7.88	-32.59	5.17	26.32
Francia	2.26%	24.04	19.42	-19.52	31.71	-26.64	-0.71	-0.86
Grecia	16.57%	94.26	119.49	-9.93	1.20	-34.77	-1.04	245.50
Irlanda	10.18%	-64.24	148.00	17.44	5.07	21.10	35.03	22.69
Italia	9.29%	18.96	42.10	-20.81	22.05	-11.27	17.57	40.49
Países Bajos	-4.34%	-29.01	1.09	-9.81	13.19	11.75	-6.43	20.00
Portugal	-0.73%	28.76	41.90	-45.31	-3.28	25.64	-21.19	88.70
Reino Unido	10.61%	5.95	18.62	-5.65	20.23	7.19	19.84	29.71
AELC**	15.32%						15.32	53.19
Austria**	22.73%						22.73	12.03
Finlandia**	31.85%						31.85	27.16
Suecia**	7.44%						7.44	85.68

*Datos de enero a mayo

**Se consideran los datos a partir de 1995, año de su adhesión a la UE

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

CUADRO H

TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL Y TASA DE CRECIMIENTO ANUAL
DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS 1990 - 1996

TMCA 90-96	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL							
	90-91	91-92	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97	
Total FOB	23.67%	59.05%	8.22%	12.32%	17.34%	30.65%	20.69%	13.57%
Estados Unido	27.88%	84.13%	10.34%	15.09%	20.40%	27.93%	21.41%	14.98%
UNION EURO	0.03%	-7.22%	0.22%	-21.19%	4.35%	24.66%	5.05%	8.84%
CEE	0.04%	-6.30%	0.22%	-21.19%	4.35%	23.00%	5.55%	8.44%
Alemania	5.97%	16.99%	-7.28%	-12.90%	-8.15%	31.28%	24.33%	-5.97%
BENELUX	10.22%	46.40%	-11.91%	-0.55%	-7.09%	60.44%	-6.23%	-0.23%
Dinamarca	6.64%	36.29%	31.98%	-21.43%	20.07%	-64.60%	144.76%	233.40%
España	-7.39%	-21.11%	7.39%	-29.22%	-2.56%	-8.53%	18.08%	12.83%
Francia	-4.22%	8.75%	-5.55%	-24.30%	14.37%	-2.97%	-10.54%	-22.27%
Grecia	11.21%	-22.11%	165.42%	-42.14%	-10.31%	66.43%	5.93%	20.19%
Irlanda	73.80%	43.05%	85.95%	451.91%	36.13%	-1.49%	40.00%	57.11%
Italia	-6.64%	-18.44%	-15.20%	-47.75%	9.36%	136.33%	-29.09%	56.23%
Países Bajos	-7.91%	-45.44%	-10.92%	-24.84%	40.64%	40.09%	-15.23%	21.07%
Portugal	-5.00%	16.25%	52.82%	-47.79%	-14.64%	32.37%	-29.70%	108.26%
Reino Unido	20.17%	17.34%	6.22%	-7.85%	23.18%	90.90%	11.49%	13.42%
AELC**	-31.25%						-31.25%	58.48%
Austria**	-22.17%						-22.17%	38.09%
Finlandia**	-20.40%						-20.40%	112.31%
Suecia**	-35.73%						-35.73%	67.88%

*Datos de enero a mayo

**Se consideran los datos a partir de 1995, año de su adhesión a la UE

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

CUADRO I

**TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL Y TASA DE CRECIMIENTO ANUAL
DE LAS IMPORTACIONES MEXICANAS 1990 - 1996**

TASA MEDIA DE CRECIMIENTO 1990-1996	TASA DE CRECIMIENTO ANUAL							
	90-91	91-92	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97*	
Total FOB	19.15%	59.78%	24.34%	5.21%	21.39%	-8.69%	23.49%	19.48%
Estados Unido	21.96%	79.66%	20.11%	5.09%	22.49%	-5.46%	25.33%	-14.24%
UNION EURO	6.84%	9.87%	25.26%	1.86%	16.57%	-20.85%	14.99%	28.66%
CEE	7.35%	19.68%	25.26%	1.86%	16.57%	-24.99%	14.64%	27.32%
Alemania	9.51%	26.52%	6.41%	14.30%	9.05%	-12.99%	18.11%	23.30%
BENELUX	-0.67%	31.93%	-6.62%	-12.14%	22.31%	-36.22%	13.71%	25.36%
Dinamarca	3.63%	40.06%	68.00%	-3.18%	0.65%	-45.82%	-0.31%	40.27%
España	3.22%	10.41%	52.32%	31.56%	15.80%	-47.95%	-9.31%	46.65%
França	6.17%	35.88%	34.91%	-17.44%	38.62%	-34.42%	4.07%	9.95%
Grecia	23.69%	296.48%	103.81%	4.39%	4.04%	-56.27%	-6.68%	672.43%
Irlanda	1.93%	-67.02%	154.97%	-18.17%	-12.09%	40.43%	32.04%	2.79%
Italia	13.92%	36.25%	57.96%	-16.81%	23.23%	-23.49%	29.51%	38.40%
Países Bajos	-0.03%	-4.55%	11.30%	0.42%	-0.79%	-8.72%	3.34%	18.82%
Portugal	27.96%	222.37%	-19.06%	-19.25%	75.46%	3.38%	14.85%	47.32%
Reino Unido	5.55%	1.62%	24.06%	-4.83%	19.15%	-24.30%	27.76%	46.98%
AELC**	21.29%						21.29%	52.78%
Austria**	29.28%						29.28%	9.37%
Finlandia**	33.40%						33.40%	26.35%
Suecia**	13.98%						13.98%	87.37%

* Datos de enero a mayo

**Se consideran los datos a partir de su ingreso a la UE (1995)

FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

CUADRO J

EXPORTACIONES DE MEXICO POR PRODUCTO HACIA LA UNION EUROPEA 1989 - 1995

Millones de dólares

	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
Alimentos	65.1	2.41	41.5	1.21	89.0	2.01	58.0	1.89	71.3	2.58	68.8	2.37	151.5	4.16
Químicos	202.6	7.49	286.0	8.38	303.2	8.83	251.0	7.30	207.0	7.42	255.7	9.11	593.5	16.29
Manufactura	252.2	9.33	346.6	10.13	407.9	11.87	429.2	12.47	406.1	14.56	380.9	12.86	758.6	20.83
Maq./Equipo	407.0	15.05	332.5	9.72	738.4	21.50	792.6	23.04	622.0	22.31	792.8	28.26	785.0	21.55
Materia Prima	202.7	7.50	192.6	5.35	215.1	6.26	236.0	6.88	179.8	6.45	256.8	9.15	380.3	10.44
Otros	53.4	1.97	111.4	3.26	64.0	1.88	52.2	1.52	54.5	1.95	59.0	2.10	85.6	2.35
Petróleo	1,521.3	56.25	2,119.1	61.96	1,837.4	47.67	1,821.7	47.13	1,247.8	44.75	1,014.0	36.14	888.0	24.38
TOTAL	2,704.3	100.00	3,419.9	100.00	3,435.0	100.00	3,440.7	100.00	2,788.5	100.00	2,805.6	100.00	3,642.5	100.00

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la Unión Europea - Delegación en México de la Comisión Europea.

CUADRO K

IMPORTACIONES DE MEXICO POR PRODUCTO HACIA LA UNION EUROPEA 1989 - 1995

Millones de dólares

	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
Alimentos	88.8	2.57	343.1	6.83	193.1	3.09	244.4	3.17	224.3	2.88	277.5	3.07	131.4	1.89
Químicos	611.2	17.71	694.9	13.64	935.3	14.99	1,151.8	14.95	1,310.2	16.81	1,502.9	16.61	1,355.0	19.49
Manufactura	612.0	17.74	826.2	16.45	1,189.8	18.74	1,272.3	16.52	1,383.0	17.74	1,708.8	18.89	1,168.8	16.82
Maq./Equipo	1,419.9	41.15	2,050.8	40.83	2,850.9	45.68	3,793.4	49.24	3,597.5	46.15	4,259.7	47.08	3,177.7	45.72
Materia Prima	80.3	2.33	455.1	9.06	309.6	4.96	533.8	6.93	403.2	5.17	298.5	3.28	252.9	3.64
Otros	638.0	18.49	652.3	12.89	782.5	12.54	706.0	9.19	876.7	11.25	1,002.5	11.08	864.9	12.44
TOTAL	3,450.2	100.00	5,022.4	100.00	6,241.0	100.00	7,703.7	100.00	7,794.9	100.00	9,047.9	100.00	6,950.7	100.00

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de la Unión Europea - Delegación en México de la Comisión Europea.

CUADRO L

VALOR DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICA Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN TIPO DE BIEN
1993 -1997 (Miles de dólares)

	1993				1994				1995			
	TIPO DE BIEN				TIPO DE BIEN				TIPO DE BIEN			
	TOTAL	CONSUMO	INTERMEDIO	CAPITAL	TOTAL	CONSUMO	INTERMEDIO	CAPITAL	TOTAL	CONSUMO	INTERMEDIO	CAPITAL
Exportación Total F	51,885,985	14,247,884	30,624,105	7,013,976	60,882,218	17,278,690	34,740,834	8,862,694	79,623,459	23,333,550	44,365,929	12,123,980
Estados Unidos	43,067,637	12,478,499	24,413,624	6,175,514	51,854,898	15,165,704	28,606,311	8,082,881	66,618,381	20,077,410	35,797,064	10,743,907
UNION EUROPEA	2,658,002	260,729	2,282,951	114,322	2,748,120	331,285	2,256,200	160,635	3,382,308	424,197	2,759,758	198,353
Alemania	427,486	45,602	320,017	61,867	392,654	87,888	232,333	72,435	515,465	86,043	369,513	68,909
BENELUX	281,522	17,801	261,892	1,829	261,553	24,262	235,233	2,058	419,628	29,537	382,134	7,957
Dinamarca	17,800	2,171	15,555	174	21,492	1,196	20,043	263	7,809	2,488	4,942	179
España	873,742	37,571	822,455	13,718	851,376	66,008	789,874	15,694	776,743	97,623	674,108	7,012
Francia	428,854	59,514	353,502	15,838	490,485	55,070	407,079	28,318	475,899	70,368	362,403	43,108
Grecia	5,604	3,692	1,906	6	5,026	3,778	1,245	5	8,365	4,842	3,407	116
Irlanda	81,097	4,975	79,069	63	110,399	1,190	104,140	6,069	108,754	1,908	94,533	12,313
Italia	76,337	13,984	57,826	4,527	83,480	13,806	57,582	12,092	197,292	29,345	148,103	19,844
Países Bajos	122,611	33,925	88,761	2,935	172,437	31,401	138,763	2,473	241,567	37,610	197,836	6,221
Portugal	70,452	1,469	68,829	154	59,998	768	59,144	86	79,420	2,012	77,153	255
Reino Unido	214,540	31,605	174,385	6,570	264,272	24,950	219,671	18,761	604,494	84,900	423,287	26,247
Austria	39,870	2,777	34,492	2,601	6,775	1,827	3,727	1,221	12,763	2,763	9,379	621
Finlandia	1,452	994	414	54	4,478	325	3,994	157	1,877	1,045	687	185
Suecia	16,535	4,659	9,878	1,998	23,717	8,820	12,672	2,225	30,432	3,733	21,293	5,406

	1996*				1997*			
	TOTAL	CONSUMO	INTERMEDIO	CAPITAL	TOTAL	CONSUMO	INTERMEDIO	CAPITAL
Exportación Total F	37,861,335	11,280,753	20,430,316	6,140,266	42,899,711	12,653,645	23,006,631	7,339,435
Estados Unidos	31,733,745	9,689,662	16,808,167	5,437,916	36,488,362	10,942,547	19,056,950	6,488,865
UNION EUROPEA	1,509,739	212,946	1,165,432	131,361	1,643,167	224,214	1,313,668	105,267
Alemania	288,719	22,079	228,303	48,337	280,888	31,098	219,757	33,043
BENELUX	152,850	11,907	135,716	5,227	152,491	13,886	135,546	3,059
Dinamarca	4,270	1,887	1,533	850	14,238	2,281	11,759	196
España	362,463	59,730	290,458	12,275	408,977	38,201	357,975	12,801
Francia	203,712	29,358	147,844	29,519	156,351	23,370	118,469	18,512
Grecia	3,100	1,739	1,357	4	3,726	2,077	1,647	2
Irlanda	53,159	1,568	45,034	6,567	83,818	9,365	73,034	1,120
Italia	50,145	10,881	35,649	3,615	78,341	14,471	56,474	7,396
Países Bajos	97,398	13,977	80,752	2,899	117,921	20,821	95,268	1,834
Portugal	18,167	1,848	16,113	208	37,835	4,182	33,215	438
Reino Unido	253,624	57,853	175,342	20,429	297,655	61,714	198,267	27,674
Austria	4,313	1,077	2,548	688	5,956	1,108	4,714	136
Finlandia	325	218	75	34	890	201	419	70
Suecia	7,494	1,828	4,705	958	12,581	1,451	10,144	986

*Círas enero - mayo. Los datos de 1997 son preliminares
FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

CUADRO M

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA EXPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICA Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN TIPO DE BIEN
1993 - 1997

	1993		1994		1995				
	CONSUMO	INTERMEDIO CAPITAL	CONSUMO	INTERMEDIO CAPITAL	CONSUMO	INTERMEDIO CAPITAL			
Exportación Total FOB	27.46	59.02	13.52	28.38	57.06	14.56	29.23	55.58	15.19
Estados Unidos	28.97	56.68	14.34	29.25	59.17	18.69	30.14	53.73	16.13
UNION EUROPEA	9.81	85.89	4.30	12.05	82.10	5.85	12.54	81.59	5.86
Alemania	10.97	74.86	14.47	22.98	59.17	18.45	16.69	69.94	13.37
BENELUX	6.32	93.03	0.65	9.28	89.94	0.79	7.04	91.06	1.90
Dinamarca	12.13	86.90	0.97	5.58	93.29	1.18	32.70	84.95	2.35
España	4.30	94.13	1.57	7.75	90.40	1.84	12.54	86.56	0.90
Francia	13.88	82.43	3.68	11.23	83.00	5.77	14.79	76.15	9.06
Grecia	65.88	34.01	0.11	75.13	24.77	0.10	57.88	40.73	1.39
Irlanda	9.13	93.60	0.07	1.09	94.93	4.99	1.75	86.92	11.32
Italia	18.32	75.75	5.93	16.54	68.98	14.48	14.87	75.07	10.06
Países Bajos	27.67	69.94	2.39	18.21	80.47	1.32	16.53	81.90	2.58
Portugal	2.09	97.70	0.22	1.28	98.58	0.14	2.53	97.15	0.32
Reino Unido	14.73	81.27	3.99	13.23	79.69	7.10	10.89	83.90	5.20
Austria	6.97	88.51	6.52	26.97	55.01	18.02	21.85	73.49	4.87
Finlandia	67.77	28.51	3.72	7.29	89.23	3.51	65.87	35.54	8.79
Suecia	28.18	59.74	12.09	37.10	53.43	9.38	12.27	69.97	17.76

	1996*		1997*			
	CONSUMO	INTERMEDIO CAPITAL	CONSUMO	INTERMEDIO CAPITAL		
Exportación Total FOB	29.82	53.96	16.22	29.43	53.50	17.07
Estados Unidos	30.53	52.33	17.14	29.69	52.23	17.79
UNION EUROPEA	14.10	77.19	8.70	13.65	79.95	6.41
Alemania	7.39	76.43	10.18	11.07	77.17	11.76
BENELUX	7.79	88.79	3.42	8.11	88.89	2.01
Dinamarca	44.19	35.90	19.91	18.02	82.60	1.38
España	16.48	80.13	3.39	9.34	87.53	3.13
Francia	12.94	72.68	14.49	14.78	74.91	10.43
Grecia	56.10	43.77	0.13	55.74	44.20	0.05
Irlanda	2.95	84.72	12.33	11.21	87.45	1.34
Italia	21.70	71.09	7.21	18.47	72.09	9.44
Países Bajos	14.35	82.91	2.74	17.95	80.79	1.56
Portugal	10.16	88.69	1.14	11.05	87.79	1.16
Reino Unido	22.81	69.13	6.05	21.45	69.93	9.62
Austria	24.97	59.08	15.95	18.57	76.15	2.28
Finlandia	66.46	23.09	10.49	28.13	80.72	10.14
Suecia	24.39	62.82	12.78	11.53	80.63	7.84

*Cifras enero - mayo. Los datos de 1997 son preliminares
FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

CUADRO N

VALOR DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEDECONOMICA Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN TIPO DE BIEN

	1993				1994				1995			
	TIPO DE BIEN	CONSUMO	INTERMEDIO	CAPITAL	TIPO DE BIEN	CONSUMO	INTERMEDIO	CAPITAL	TIPO DE BIEN	CONSUMO	INTERMEDIO	CAPITAL
Importación Total FOB	85,368,542	7,842,355	48,468,269	11,055,918	79,345,901	9,510,447	58,513,738	13,321,718	72,475,939	53,347,311	58,443,945	8,697,263
Estados Unidos	46,484,738	4,831,158	35,544,804	6,288,976	58,913,210	5,978,698	43,430,087	7,504,445	53,828,507	34,578,701	45,454,888	4,915,769
UNION EUROPEA	7,701,240	1,030,864	4,428,571	2,244,005	8,952,312	1,279,788	4,879,458	2,793,088	6,724,175	748,959	4,189,735	1,777,481
Alemania	2,831,767	193,478	1,821,718	719,581	3,088,182	178,648	1,980,668	928,840	2,887,140	1,588,161	1,896,400	633,924
BENELUX	289,137	31,508	208,786	28,843	329,188	48,296	232,486	50,408	209,984	31,228	136,216	42,520
Dinamarca	130,000	39,309	87,388	26,323	130,840	28,882	75,634	28,524	70,890	7,034	44,579	19,277
España	1,151,583	248,829	507,688	395,266	1,333,490	414,846	588,400	330,244	694,055	173,844	312,774	207,437
Francia	1,077,082	188,852	584,158	328,074	1,493,070	246,314	643,126	603,630	879,184	124,563	611,857	242,744
Grecia	22,742	13,702	9,028	12	23,681	18,282	7,242	137	10,347	7,743	2,368	236
Irlanda	149,701	71,172	85,244	10,285	128,958	32,822	87,042	8,994	181,088	49,794	11,991	11,389
Italia	818,230	102,208	302,898	413,324	1,008,388	140,891	409,434	458,063	771,468	7,933	35,923	33,284
Países Bajos	240,679	40,985	138,297	91,297	238,870	44,476	138,953	57,241	217,861	26,003	12,815	6,243
Portugal	10,342	2,421	3,888	4,033	18,146	3,350	7,441	7,355	18,760	2,629	11,457	4,674
Reino Unido	589,614	88,848	338,172	151,394	702,428	99,417	412,088	190,941	531,767	66,840	34,930	11,577
Austria	103,231	6,855	62,983	33,393	117,308	8,908	73,394	35,008	87,512	16,501	8,329	2,933
Finlandia	49,468	1,200	35,078	13,189	66,007	1,944	42,172	21,891	63,459	1,129	4,818	1,512
Suecia	280,894	16,397	180,488	84,011	274,008	19,112	182,500	72,398	200,700	18,555	11,804	6,541

	1996*				1997*			
	TOTAL	CONSUMO	INTERMEDIO	CAPITAL	TOTAL	CONSUMO	INTERMEDIO	CAPITAL
Importación Total FOB	34,495,963	2,478,817	12,927,034	4,092,112	41,216,255	3,225,828	13,237,498	5,815,440
Estados Unidos	26,212,447	1,664,939	12,081,473	2,488,035	30,687,556	2,187,964	7,514,131	3,355,461
UNION EUROPEA	2,948,334	347,020	1,852,381	748,953	3,793,325	398,216	2,220,884	1,174,225
Alemania	1,218,188	118,185	802,785	299,209	1,501,974	100,006	951,687	450,281
BENELUX	98,017	14,280	65,014	18,743	122,876	11,958	76,680	34,238
Dinamarca	25,799	3,441	17,798	4,580	36,187	4,700	19,839	11,648
España	240,408	50,229	144,446	45,733	352,559	74,663	184,908	92,888
Francia	403,189	73,901	281,349	88,242	443,307	89,249	281,014	140,044
Grecia	1,838	1,332	265	39	12,637	1,050	1,692	95
Irlanda	91,807	18,514	67,894	5,399	94,488	15,951	69,098	10,421
Italia	377,771	22,789	178,927	176,075	522,844	30,288	224,887	267,679
Países Bajos	88,270	9,821	56,880	22,789	104,879	12,422	63,260	29,197
Portugal	8,592	720	4,063	3,809	12,658	790	8,680	3,188
Reino Unido	239,141	30,253	153,589	65,289	361,487	64,875	188,533	110,079
Austria	42,268	822	28,132	13,512	48,225	2,277	29,581	14,387
Finlandia	34,981	328	23,088	10,845	43,035	4,259	20,043	18,733
Suecia	79,091	4,935	49,224	24,932	148,189	8,918	104,024	37,247

*Cifras enero - mayo. Los datos de 1997 son preliminares
FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

CUADRO O
PARTICIPACION DE LA IMPORTACION POR ZONAS GEOECONOMICA Y PRINCIPALES PAISES, SEGUN TIPO DE BIEN

	1993			1994			1995		
	CONSUMO	INTERMEDIOCAPITAL		CONSUMO	INTERMEDIOCAPITAL		CONSUMO	INTERMEDIOCAPITAL	
Importación Total FO	12.00	71.09	18.91	11.99	71.22	18.79	7.38	80.84	12.00
Estados Unidos	9.97	79.50	13.53	10.50	78.31	13.19	6.42	84.44	9.13
UNION EUROPEA	13.38	57.48	29.14	14.30	54.51	31.20	11.11	62.46	26.43
Alemania	9.83	67.66	25.30	5.78	64.14	30.08	5.84	70.57	23.59
BENELUX	11.71	77.58	10.72	14.06	70.62	15.31	14.87	64.88	20.25
Dinamarca	27.93	51.82	20.25	20.39	57.81	21.80	9.92	62.88	27.19
España	21.59	44.09	34.32	31.11	44.12	24.77	25.05	45.08	29.89
Francia	15.49	54.24	30.27	16.50	43.07	40.43	12.72	62.49	24.78
Grecia	60.25	39.70	0.05	68.81	30.61	0.58	74.83	22.89	2.28
Irlanda	48.52	44.47	7.01	25.30	68.18	6.51	27.50	68.22	6.29
Italia	12.49	36.99	50.51	13.97	40.60	45.43	10.28	46.57	43.15
Países Bajos	17.04	57.49	25.48	19.93	67.38	23.98	11.94	59.31	28.75
Portugal	23.41	37.59	39.00	18.46	41.01	40.53	14.01	61.07	24.91
Reino Unido	18.78	57.53	25.68	14.15	58.66	27.18	12.57	65.68	21.77
Austria	6.64	61.01	32.35	7.59	62.57	29.84	1.89	73.05	25.06
Finlandia	6.64	61.01	32.35	7.59	62.57	29.84	1.89	73.05	25.06
Suecia	2.43	70.91	26.66	2.95	63.89	33.16	1.78	73.78	24.44

	1996*			1997*		
	CONSUMO	INTERMEDIOCAPITAL		CONSUMO	INTERMEDIOCAPITAL	
Importación Total FO	7.18	80.96	11.86	7.83	78.55	13.62
Estados Unidos	9.35	84.16	9.48	7.13	81.94	10.93
UNION EUROPEA	11.77	62.83	25.40	10.50	58.55	30.96
Alemania	9.54	65.90	24.56	6.86	63.38	29.98
BENELUX	14.55	68.33	19.12	9.73	62.40	27.86
Dinamarca	13.34	68.99	17.88	12.99	54.82	32.19
España	20.89	60.08	19.02	21.16	52.45	26.38
Francia	19.25	64.82	18.93	15.40	63.39	21.21
Grecia	81.42	18.20	2.38	85.66	13.39	0.75
Irlanda	20.14	73.98	5.87	18.89	72.08	11.03
Italia	6.03	47.36	46.61	5.79	43.01	51.20
Países Bajos	11.13	63.08	25.79	11.84	60.32	27.84
Portugal	8.38	47.29	44.33	6.24	68.57	25.19
Reino Unido	12.65	64.23	23.12	15.01	63.07	31.32
Austria	1.47	68.56	31.97	4.93	63.95	31.12
Finlandia	1.47	68.56	31.97	4.93	63.95	31.12
Suecia	0.96	67.78	31.25	9.90	46.57	43.53

*Cifras enero - mayo. Los datos de 1997 son preliminares
FUENTE: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

CUADRO P EXPORTACIONES POR TIPO DE BIEN 1993 - 1997

VALOR DE LA EXPORTACION TOTAL, CON ESTADOS UNIDOS Y LA UE

BIENES DE CONSUMO (Miles de Dólares)

	1993	1994	1995	1996*	1997*
Exportación T	14,247,884	17,278,690	23,333,550	11,290,753	12,653,645
Estados Unido	12,478,499	15,165,704	20,077,410	9,689,662	10,942,547
UNION EURO	260,729	331,285	424,197	212,946	224,214

BIENES INTERMEDIOS (Miles de Dólares)

	1993*	1994	1995	1996*	1997*
Exportación T	30,624,105	34,740,834	44,365,929	20,430,316	23,006,631
Estados Unido	24,413,624	28,606,311	35,797,064	16,606,167	19,056,950
UNION EURO	2,282,951	2,256,200	2,759,768	1,165,432	1,313,686

BIENES DE CAPITAL (Miles de Dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997
Exportación T	7,013,976	8,862,694	12,123,980	6,140,266	7,339,435
Estados Unido	6,175,514	8,082,881	10,743,907	5,437,916	6,488,865
UNION EURO	114,322	160,635	198,353	131,361	105,267

TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
TOTALES, CON ESTADOS UNIDOS Y CON LA UE

BIENES DE CONSUMO

	1993-1994	1994-1995	1996-1997*
Exportación T	21.27	35.04	12.07
Estados Unido	21.53	32.39	12.93
UNION EURO	27.06	28.05	5.29

BIENES INTERMEDIOS

	1993-1994	1994-1995	1996-1997*
Exportación T	13.44	27.71	12.61
Estados Unido	17.17	25.14	14.76
UNION EURO	(1.17)	22.32	12.72

BIENES DE CAPITAL

	1993-1994	1994-1995	1996-1997*
Exportación T	26.4	36.8	19.53
Estados Unido	30.9	32.9	19.33
UNION EURO	40.5	23.5	-19.86

*Cifras enero - mayo. Datos preliminares para 1997

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de INEGI.

CUADRO Q
IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN 1993 - 1997

VALOR DE LA IMPORTACION TOTAL, CON ESTADOS UNIDOS Y LA UE

BIENES DE CONSUMO
(Miles de Dólares)

	1993	1994	1995	1996*	1997*
Importación Total FOB	7,842,355	9,510,447	5334731	2476817	3225828
Estados Unidos	4,631,158	5,978,698	3457870	1664939	2187964
UNION EUROPEA	1,030,664	1,279,788	748,959	347,020	398,216

BIENES INTERMEDIOS
(Miles de Dólares)

	1993	1994	1995	1996*	1997*
Importación Total FOB	46,468,269	56,513,736	58443845	27927034	32374987
Estados Unidos	35,544,604	43,430,067	45454868	22061473	25144131
UNION EUROPEA	4,426,571	4,879,458	4,199,735	1,852,361	2,220,884

BIENES DE CAPITAL
(Miles de Dólares)

	1993	1994	1995	1996*	1997*
Importación Total FOB	11,055,918	13,321,718	8697263	4092112	5615440
Estados Unidos	8,288,976	7,504,445	4915769	2486035	3355461
UNION EUROPEA	2,244,005	2,793,068	1,777,481	748,953	1,174,225

TASA DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES
TOTALES, CON ESTADOS UNIDOS Y CON LA UE

BIENES DE CONSUMO

	1993-1994	1994-1995	1996-1997*
Importación Total FOB	21.27	(43.91)	30.24
Estados Unidos	29.10	(42.16)	31.41
UNION EUROPEA	24.17	(41.63)	14.75

BIENES INTERMEDIOS

	1993-1994	1994-1995	1996-1997*
Importación Total FOB	21.62	3.42	15.93
Estados Unidos	22.18	4.66	13.97
UNION EUROPEA	10.23	(13.93)	19.89

BIENES DE CAPITAL

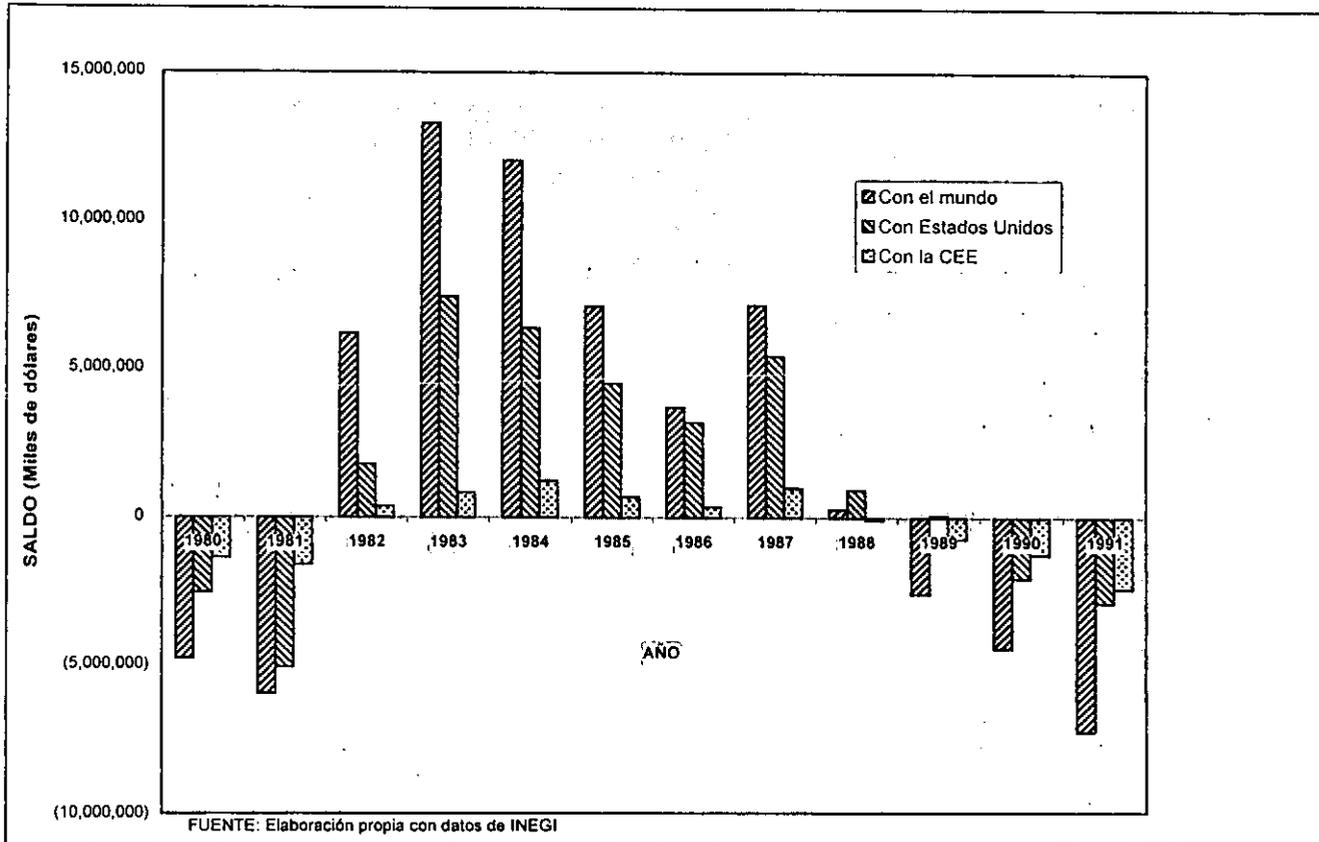
	1993-1994	1994-1995	1996-1997*
Importación Total FOB	20.49	(34.71)	37.23
Estados Unidos	19.33	(34.50)	34.97
UNION EUROPEA	24.47	(38.38)	56.78

*Cifras enero - mayo. Datos preliminares para 1997

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de INEGI.

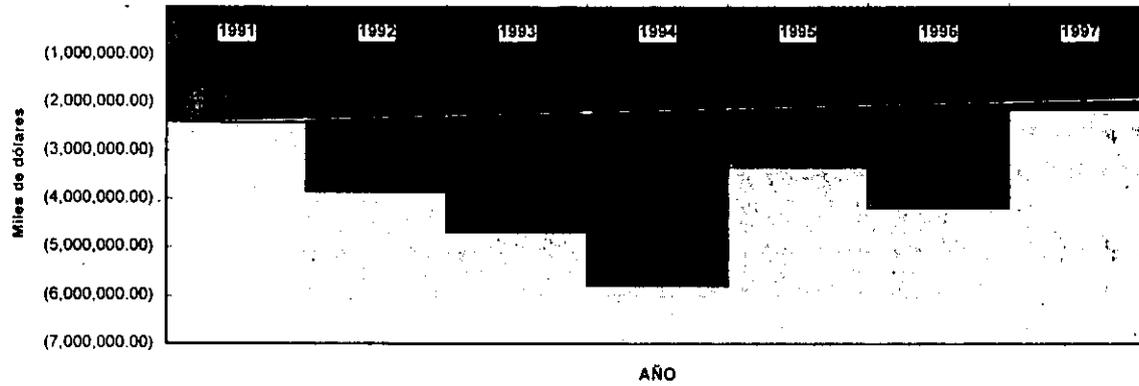
ohl

GRAFICA A
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
1980 - 1990



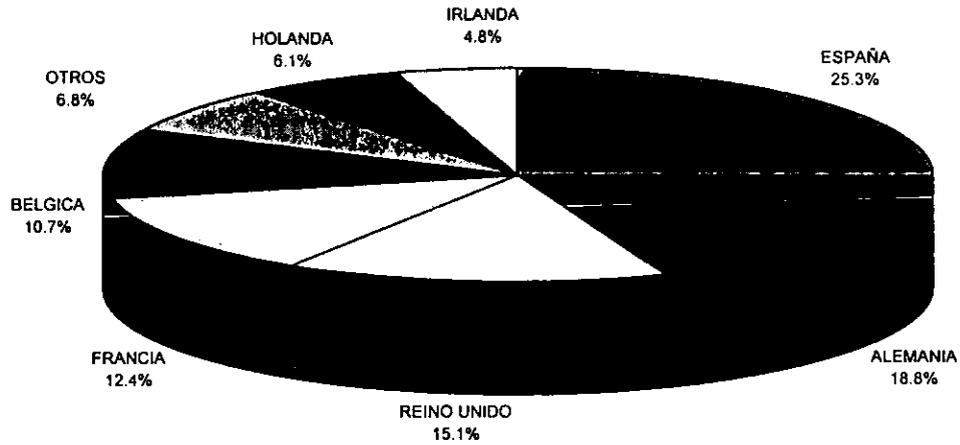
GRAFICA B

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL MEXICO - UNION EUROPEA 1991 - 1996



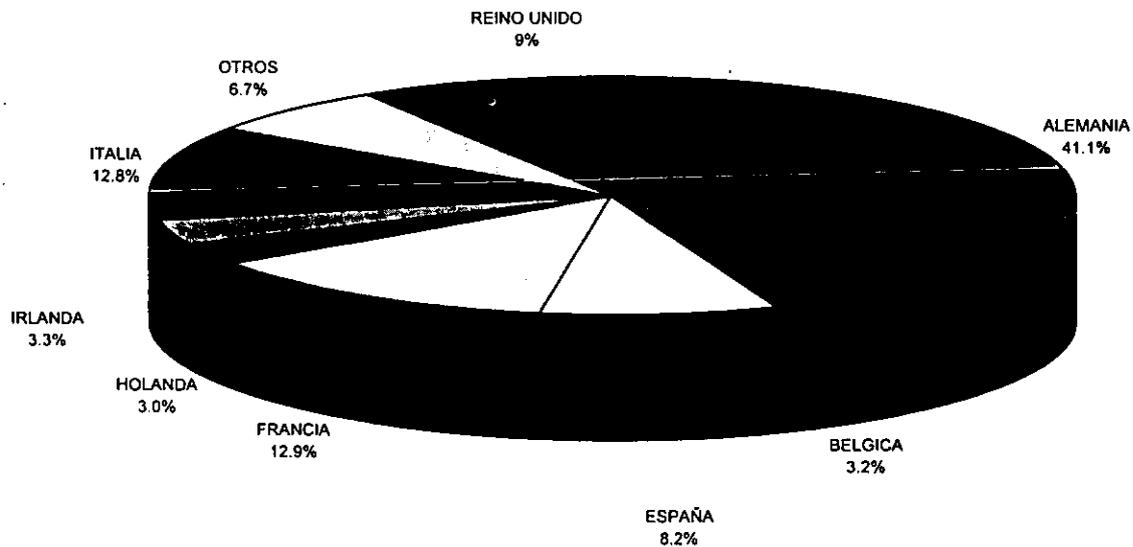
GRAFICA C

PRINCIPALES SOCIOS DE MEXICO EN LA UE
EXPORTACIONES
1996



GRAFICA D

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE MEXICO CON LA UE
IMPORTACIONES
1996



BIBLIOGRAFIA

- ANDIC, S., TEITEL, S.; Integración Económica, selección; El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica; México, 1977.
- BALASSA, Bella; Teoría de la Integración Económica; Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana (UTEHA); México, 1964.
- BARRERA, Carlos A.; La construcción del mercado único europeo; en Revista Integración Latinoamericana del Banco Interamericano de Desarrollo, octubre - noviembre 1990, año 15, número 161 -162; Buenos Aires, Argentina
- BLANCO Mendoza, Herminio; Las negociaciones Comerciales de México con el Mundo; Fondo de Cultura Económica, México 1994.
- BUSTAMANTE Terreros, César Tulio; Efectos del proceso de apertura comercial mexicana en la evolución del comercio exterior entre México y Estados Unidos, 1987 - 1991; Tesis de Licenciatura en Economía, México, ENEP Acatlán, UNAM, 1994.
- BUSTAMANTE Terreros, César Tulio; El comercio entre Nuevo México y México bajo la perspectiva del TLC; Universidad de Nuevo México, Estados Unidos; 1995.
- CASTELLOT Rafful, Rafael Alberto; La Unión Europea: una experiencia de integración regional; Plaza y Valdés Editores; México, 1996.
- CHACHOLIADES, Miltiades; Economía Internacional; segunda edición, McGraw Hill, segunda edición, México, 1995.
- COMERCIO EXTERIOR; Experiencias de Integración; Revista del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.; Vol. 47, número 5, México, mayo de 1997.
- COMISIÓN EUROPEA; La Unión Europea y el comercio mundial; Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo, 1995.

- COMITÉ ECONÓMICO SOCIAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: Dictamen sobre las Relaciones entre la Unión Europea y México (2do. Dictamen Adicional); 20 y 21 de diciembre; Bruselas 1995.
- COMUNIDAD EUROPEA, Estadísticas Básicas de la Comunidad. Comparación con algunos países europeos, Canadá, EUA, Japón y Unión Soviética.
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS EN MÉXICO; EURONOTAS; varios números.
- DELEGACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA EN MÉXICO; La Unión Europea y México; México, 1995.
- DELGADILLO Macías, Javier; El desarrollo regional de México ante los nuevos bloques económicos; Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM; México 1993.
- DELL, Sidney Samuel; Bloque de Comercio y Mercados Comunes, Fondo de Cultura Económica, México, 1973
- DIARIO OFICIAL DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; Decisión del Consejo L340, de octubre de 1991, relativa a la celebración del Acuerdo marco de cooperación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos Mexicanos. Edición en lengua española. Diciembre de 1991.
- DOMITRA, Michael; Situación Actual y Perspectivas de la Integración Europea; Fundación Friedrich Ebert. Representación en México; Septiembre de 1996.
- FUENTES Hernández, Alfredo; RUEDA, María Clara; Europa y América Latina: relaciones entre bloques comerciales en el decenio de 1990; en Revista Integración Latinoamericana del Banco Interamericano de Desarrollo, octubre - noviembre 1990, año 15, número 161 -162; Buenos Aires, Argentina
- GAZOL Sánchez, Antonio; El Tercer Mundo frente al Mercado Común Europeo, Fondo de Cultura Económica, México.

- GUERRA-BORGES, Alfredo; Globalización de la regionalización en América Latina: un punto de vista alternativo; en Revista Comercio Exterior, vol. 46, núm. 6; junio de 1996; México.
- GUERRA-BORGES, Alfredo; La integración de América Latina y El Caribe; Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM; México, 1997.
- GUERRA-BORGES, Alfredo; México: integración hacia el sur; en Revista Comercio Exterior, febrero de 1996. México.
- GUILLEN, Arturo; Bloques Regionales y Globalización de la Economía; en Revista Comercio Exterior, Volumen 44, número 5; mayo de 1994. México.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, Estadísticas del Comercio Exterior de México; Información preliminar enero - mayo de 1997; Volumen XX, número 5; México agosto de 1997.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, Mexican Bulletin of Statistical Information; Number 24; April - June 1997; México, 1997.
- MALPICA DE LA MADRID, Luis; ¿Qué es el GATT?; De. Grijalbo, México, 1979.
- MILLAN, Julio A.; La Cuenca del Pacífico; Nacional Financiera, Fondo de Cultura Económica; México, 1992.
- PÉREZ ROCHA Loyo, Manuel; La Unión Europea y la Conferencia Intergubernamental de 1996; en Revista Comercio Exterior, vol. 46, núm. 6; junio de 1996; México.
- RIVAS MIRA, Fernando Alfonso; Teoría de la globalización y el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico; en Revista Comercio Exterior, diciembre de 1996. México.
- ROSAS, María Cristina; México ante los procesos de regionalización económica en el Mundo; Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM; Primera Edición; México, 1997.

- ROSELLON, Juan; El efecto del TLC en las relaciones de comercio e inversión entre la CE y México en el sector manufacturero: una reseña de la investigación y la información empírica;. Centro de Investigación Económica (CIDE), Cuadernos de Trabajo número 43; México, 1995.
- ROSSELL, Mauricio; La modernización Nacional y al Inversión Extranjera. Un enfoque Jurídico - Económico; De. Joaquín Porrúa, S.A. de C. V.; México 1991
- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, Dirección General de Inversión Extranjera, Página Internet.
- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL, México y América Latina. Acuerdos y negociaciones de libre comercio; México, septiembre de 1994.
- Secretaria de Relaciones Exteriores, México y Europa, México 1992.
- Sistema Económico Latinoamericano (SELA); América Latina y la Comunidad Económica Europea: Problemas y Perspectivas; Monte Ávila Editores; Caracas Venezuela, 1984.
- UNIÓN EUROPEA - DELEGACIÓN EN MÉXICO DE LA COMISIÓN EUROPEA; Informe de Evolución Relaciones UE - México, varios números.
- URQUIDI, Víctor L. y VEGA Cánovas, Gustavo(compiladores); Unas y otras integraciones; El Colegio de México, El Trimestre Económico. Fondo de Cultura Económica; México 1991.
- WEINTRAUB, Sidney; El TLC cumple tres años. Un informe de sus avances; Instituto Tecnológico Autónomo de México - Fondo de Cultura Económica; México, 1997.